



UNIVERSIDAD NACIONAL
AUTÓNOMA DE MÉXICO

FACULTAD DE ECONOMÍA

AJUSTE ESTRUCTURAL Y
DISTRIBUCIÓN DEL INGRESO EN
MÉXICO, 1982-1996.

T E S I S
QUE PARA OBTENER EL TÍTULO DE
LICENCIADO EN ECONOMÍA
P R E S E N T A:
JAVIER BAUTISTA GONZÁLEZ

DIRECTOR: DR. GERARDO FUJII GAMBERO

MÉXICO, D.F.

OCTUBRE DE 1998



TESIS CON
FALLA DE ORIGEN

266283



Universidad Nacional
Autónoma de México



UNAM – Dirección General de Bibliotecas
Tesis Digitales
Restricciones de uso

DERECHOS RESERVADOS ©
PROHIBIDA SU REPRODUCCIÓN TOTAL O PARCIAL

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

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

A mi padre:

Quien con tanto esfuerzo y sacrificio ha logrado dirigirme por el camino correcto.

No te defraudare.

A mi madre:

La persona que más quiero en la vida y me ha dado ánimos para seguir adelante.

Por ti.

A mis hermanos:

Su entusiasmo por continuar avanzando fue uno de mis mayores alicientes.

Agradecimientos:

A la Universidad Nacional Autónoma de México y en especial a la Facultad de Economía, por haberme dado la oportunidad de formar parte de su comunidad, daré lo mejor de mí para corresponder a este privilegio y devolver el gesto, aportando mi granito de arena en el desarrollo de mi país.

A todos mis amigos de la facultad, principalmente Alejandro, Alfredo, Andrés, Carlos, Cristóbal, Moisés y Rafael; con quienes pase los mejores ratos de convivencia e hicieron mi estancia más placentera.

A Angélica, Carlos, Cristóbal, Gabriela y Gustavo; por apoyarme en todo momento y brindarme su amistad.

A Verónica, por haber estado conmigo cuando más lo necesitaba y enseñarme a afrontar la vida con valor.

Al Dr. Gerardo Fujii, por dedicarme su tiempo y ofrecerme una visión más clara de la sociedad.

A todos ellos muchas gracias.

INDICE GENERAL.

1. Introducción.1
2. Aspectos teóricos del crecimiento económico y la distribución del ingreso.7
2.1. El proceso de crecimiento económico y la teoría de la distribución de Ricardo.7
2.2. Teoría sobre la distribución y acumulación del capital en Marx.17
2.3. La aportación de Kalecki y su concepto de grado de monopolio en la distribución y acumulación.28
3. El ajuste estructural en México y sus principales mecanismos.42
3.1. La necesidad de instaurar un nuevo patrón de acumulación.	
3.1.1. <i>El agotamiento de la industrialización por la sustitución de importaciones.</i>43
3.1.2. <i>El modelo secundario-exportador: México en la nueva división internacional del trabajo.</i>44
3.2. Dimensiones y evaluación del ajuste.52
3.2.1. <i>El redimensionamiento del Estado.</i>53

3.2.2. <i>La apertura comercial.</i>	57
4. Transformación estructural y distribución del ingreso.	63
4.1. La modificación de la estructura distributiva en el programa de ajuste estructural.	63
4.2. Evolución de la distribución funcional del ingreso en México ante la transformación estructural.	68
4.2.1. <i>Problemas para construir una serie totalmente compatible.</i>	68
4.2.2. <i>Tendencias en la distribución funcional del ingreso según la participación de los factores del PIB.</i>	69
4.2.3. <i>La utilización del ingreso nacional disponible para el análisis de la distribución funcional.</i>	71
4.3. Cambios en la distribución personal del ingreso.	80
4.3.1. <i>La distribución personal del ingreso mediante la utilización de las encuestas de ingreso y gasto de los hogares.</i>	87
4.3.2. <i>El comportamiento de los salarios.</i>	89
4.3.3. <i>Dispersión de las remuneraciones de los asalariados.</i>	104
107	
5. Conclusiones.	111

Anexo estadístico.

Bibliografía.

AJUSTE ESTRUCTURAL Y DISTRIBUCIÓN DEL INGRESO EN MÉXICO, 1982-1996.¹

¹ Para la realización de esta investigación se contó con el apoyo financiero de la Dirección General de Asuntos del Personal Académico de la Universidad Nacional Autónoma de México a través del Programa de Apoyo a Proyectos de Investigación e Innovación Tecnológica, IN 300196 (1996/1997) "Empleo y salarios en México".

CAPITULO 1.

INTRODUCCIÓN.

1. Cuando se habla de economía es imposible dejar de pensar en la gama de enfoques que puede llegar a tener y los debates que las mismas perspectivas generan sobre el mejor camino para obtener los mayores satisfactores posibles con una cantidad limitada de recursos sobre una área específica. Debemos considerar que se trata de una disciplina eminentemente social, donde la búsqueda del desarrollo de los individuos es una prioridad que, a su vez, persigue el bienestar colectivo, procurando mantener a lo largo del tiempo una tendencia al progreso y mejoramiento en la calidad de vida de toda la población.

Uno de los temas más relevantes a lo largo de la historia económica ha sido sin lugar a dudas el referente a la distribución equitativa de los ingresos entre los individuos y los factores que lo generan. A pesar de la gran cantidad de trabajos que existen sobre el tema, debemos considerar que este es un problema donde la concepción de cada una de las personas, definirá los mecanismos que considere apropiados para solucionarlos.

2 En las dos últimas décadas, se ha presentado en América Latina un cambio sustancial dentro del sistema capitalista que habían sustentado todos

estos países. Las causas fundamentales que estimulan dicho cambio, se basan en el agotamiento del patrón de acumulación que se mantenía hasta la década de los setenta.

A principios de la década de los ochenta, nuestro país cayó en una de las peores crisis de su historia, donde el problema principal fue originado por la insolvencia para cubrir adeudos contraídos en años anteriores, los cuales, debido a las condiciones internacionales prevalecientes en esos momentos, tales como la caída en los precios internacionales del petróleo y un incremento en los tipos de interés, fueron las causas fundamentales del estallido de la crisis.

México, ante dichas circunstancias, adoptó un cambio mediante la implementación de mecanismos de estabilización, los cuales, son “recomendados” por los principales organismos financieros internacionales. El propósito de instaurar dichos mecanismos obedeció a la necesidad de obtener créditos financieros, más que al convencimiento de la viabilidad de las políticas sugeridas.

Por ello, se tuvieron que efectuar ajustes estructurales en la economía mexicana, con el fin de establecer las condiciones de estabilidad que el Fondo Monetario Internacional (FMI), Banco Mundial (BM) y Banco Interamericano de Desarrollo (BID), solicitan a sus países miembros, para que puedan ser considerados, como sujetos susceptibles de recibir créditos.

De igual manera, estos organismos consideran indispensable la introducción de dichos mecanismos, a fin de solucionar en el corto plazo el problema de inestabilidad económica, e implementar las bases que en el largo plazo puedan garantizar la viabilidad y éxito en la adopción de un nuevo patrón de acumulación, que se oriente más a la elaboración de productos manufacturados no complicados, colocándonos así, como un país

predominantemente de actividades en los sectores secundarios, cuyos productos, sean orientados principalmente a la exportación, asignando de esta forma a nuestro país, su participación en la nueva división internacional del trabajo.

Este ajuste estructural se basa principalmente en la modificación de tres aspectos fundamentales. El primero se refiere a la modificación en la participación del Estado en la economía, reduciendo sus funciones productivas al mínimo, y orientando sus actividades, más a los aspectos de regulación. El propósito fundamental de estos cambios es promover la eficiencia en el sector público ya que, de acuerdo a la concepción de los organismos internacionales antes mencionados, éste fue uno de los factores principales que desencadenaron la crisis de 1982, al mantener un déficit público muy grande y una participación dentro de los procesos productivos demasiado elevada.

El segundo aspecto fundamental, es el referente a la manera de dirigir la política de comercio exterior, donde quedó de manifiesto, la necesidad de promover un intercambio comercial más fluido y con las menores restricciones, adecuándose más al nuevo entorno de la economía mundial. La finalidad de este punto, sugiere el incremento de la productividad y competitividad, así como la modernización de la planta productiva nacional, a fin de proporcionar las características del modelo secundario-exportador.

El último aspecto, se refiere a la modificación de la estructura distributiva de los ingresos, tanto en su carácter funcional como personal. Desde el punto de vista de la distribución funcional del ingreso, el ajuste estructural, tendió a concentrar éstos en los dueños de los factores de la producción que se apropian de la mayor parte del excedente económico, es decir, los capitalistas. Mientras que la distribución personal del ingreso, de

igual manera, sufrió cambios en su composición, ya que en este sentido, las capas sociales que históricamente se han visto más beneficiadas con el desarrollo de la economía, ahora presentan niveles más elevados en su participación.

Evidentemente, estas dos perspectivas de la distribución del ingreso, tienen como propósito fundamental, dentro de las recomendaciones de los organismos internacionales, concentrar los recursos en los factores o clases sociales, según sea el caso, donde la perspectiva de utilización sea en favor de un proceso de acumulación del capital que tienda a incrementar los niveles de crecimiento económico.

3. El objetivo principal de este trabajo es demostrar que a partir del ajuste estructural implementado en México, hemos sufrido una modificación en la distribución del ingreso, que tienen como finalidad desde la óptica oficial, concentrar los recursos en manos de los capitalistas, para que éstos puedan obtener una tasa de ganancia lo suficientemente atractiva y así se consiga dirigir una cantidad considerable de recursos a la inversión directa, estimulando el proceso productivo para alcanzar un nivel de desarrollo económico que la sociedad demanda.

Se debe disminuir de igual manera el consumo de las clases populares, ya que esto solamente genera desequilibrios en la balanza comercial, al generarse una demanda más alta en relación con la oferta producida internamente. La vía que se ha utilizado en este sentido es la reducción de los salarios reales, que a su vez actúa como una forma de incrementar la tasa de ganancia.

Implementar las condiciones para incrementar esta tasa de ganancia, tiene un costo social muy alto, pero se dice, es necesario, ya que solamente

de esta manera se podrá estimular la inversión, incrementar la actividad económica en los sectores estratégicos y así insertarnos con éxito en la nueva economía mundial.

Sin embargo, a pesar de seguir al pie de la letra las recomendaciones de los organismos internacionales y fomentar tasas de ganancia elevadas, no se ha podido observar aún la modernización de la industria; la rectoría del sector privado como motor para el desarrollo; un incremento en las exportaciones, vía mayor productividad y competitividad; pero sobre todo, no se ha podido observar el crecimiento económico fuerte y sostenido que tanto se prometía.

De esta manera, pensamos conveniente la modificación de los lineamientos impuestos por éstas políticas de ajuste estructural, al no corresponder con las características para su desarrollo en una economía como la mexicana.

4. La estructura capitular se compone de la siguiente manera: en el capítulo segundo, desarrollamos algunos aspectos teóricos referentes a la concepción sobre la distribución funcional del ingreso. Las teorías que abordamos son las elaboradas por Ricardo, Marx y Kalecki, ya que a nuestro criterio son las más representativas en este tema.

El capítulo tercero, presenta el comportamiento de la economía mexicana a partir de la década de los setenta, con la finalidad de exponer las causas que dieron origen al agotamiento del patrón de acumulación, sustentado en el modelo de sustitución de importaciones. Del mismo modo, describe algunos motivos que fomentaron la adopción del modelo secundario-exportador. También se explica la forma en que se presentó el

ajuste en el redimensionamiento del Estado y el comercio exterior, así como algunas consecuencias de los mismos.

En el cuarto capítulo se describe la forma en que evolucionó la estructura distributiva. En primer lugar, exponemos las modificaciones que se presentaron en la distribución por los factores de la producción, mediante la utilización del PIB y el ingreso nacional disponible. Posteriormente, efectuamos el análisis de la distribución personal del ingreso, donde se puede apreciar el cambio en su estructura. Finalmente, presentamos la evolución de los salarios reales, donde su tendencia permanente a la baja es su principal característica.

Por último, agregamos un capítulo de conclusiones, donde presentamos los resultados de la investigación de acuerdo a cada uno de los puntos que manejamos en este trabajo.

CAPITULO 2.

ASPECTOS TEORICOS DEL CRECIMIENTO ECONOMICO Y LA DISTRIBUCION DEL INGRESO.

2.1. El proceso de crecimiento económico y la teoría de la distribución de Ricardo.

Dentro de las aportaciones generadas por la escuela clásica, muchos economistas han coincidido en nombrar a David Ricardo como el más grande exponente de esta corriente, sin menospreciar los grandes avances efectuados por Smith y Malthus, entre otros.

Influido por las ideas maltusianas sobre el crecimiento de la población y su dinamismo, considera la forma de proporcionar alimentos a todos los individuos, el punto medular del estudio que efectúa.

De acuerdo a la visión de la escuela clásica, Ricardo considera que los grupos sociales que tienen una mayor incidencia en la economía, son los capitalistas, los trabajadores y los terratenientes. La forma en que participan estos grupos, esta dada de la siguiente manera: los capitalistas son aquellos que dirigen la producción de bienes y servicios, desempeñando de esta manera un papel clave en la economía. Si tomamos en cuenta que este grupo es el dueño del capital inicial en el proceso de acumulación, podemos observar la importancia de sus funciones; arriendan la tierra que es

propiedad de los terratenientes y emprenden la producción; de igual manera otorgan a los trabajadores los recursos anticipados para sus requerimientos y también proporcionan las herramientas necesarias para el proceso productivo. Podemos decir que los capitalistas realizan dos funciones primordiales; en primer lugar, en su búsqueda por conseguir una mayor cantidad de beneficios, distribuyen de manera eficiente los recursos en toda la economía y a lo largo de cualquier periodo en el tiempo; en segundo lugar y de manera más importante aún, los capitalistas son los que generan la acumulación del capital y por ende incrementan los niveles de la renta nacional o el crecimiento económico.

Los trabajadores son el grupo social con un mayor número de integrantes y no poseen de acuerdo a esta corriente, instrumento alguno para la producción, por lo cual dependen enteramente de lo que puedan realizar los capitalistas proporcionándoles las fuentes de empleo. La población regula sus propias cifras en base a la cantidad de necesidades y conveniencias que puedan satisfacer con el salario proporcionado por los capitalistas al inicio del ciclo. Ricardo considera que existe un salario real o "natural", el cual indica los recursos suficientes para los trabajadores, de acuerdo a sus hábitos y costumbres, manteniéndose estable su reproducción en este nivel. Si el salario se incrementa por encima del natural, la población se reproducirá más rápidamente y si por el contrario éste llega a disminuir, la población de igual manera reducirá hasta que el salario vuelva a encontrar su nivel natural. Pero a lo largo de la historia este salario natural no es del mismo nivel, ya que varía de acuerdo al tiempo y a los diferentes

países; Ricardo no expone de forma clara una explicación satisfactoria sobre este cambio.¹

La participación que realizan los terratenientes, es principalmente la de proporcionar el espacio físico donde se efectuará la producción. En sí el papel de los terratenientes no es productivo, pero aquel que tenga las tierras más fértiles será el que obtenga mayores rentas. La expansión del proceso de acumulación, obliga a los capitalistas a arrendar tierras menos fértiles cada vez, presentándose el fenómeno de los rendimientos decrecientes; esto es consecuencia del proceso competitivo mediante el cual se igualan los tipos de beneficios percibidos por unidad de trabajo y capital empleado en las diversas calidades de tierra. Evidentemente el crecimiento de la población originaba una demanda más grande de alimentos, que al no poder ser compensados inmediatamente por la producción generada en la tierra, provocaba una tendencia creciente en la renta de los terratenientes con las mejores tierras.

El comportamiento de estos grupos entre sí, determina el desarrollo de la sociedad. Ricardo hace referencia a dos partes diferentes de la renta nacional; por un lado tenemos aquella que es apropiada por los terratenientes, la cual se determina por el incremento de la población y del proceso de acumulación del capital, obligando a los capitalistas a producir en terrenos poco productivos. Esto incrementa los niveles de renta de los dueños de la tierra, quienes consumen todo lo que perciben y no favorecen el proceso de acumulación. En el largo plazo el progreso social obligará a incrementar el precio de los productos agrícolas, pero éste no se traducirá

¹ MEIER, GERALD M. y BALDWIN, ROBERT E, *Desarrollo económico*, Editorial Aguilar, Madrid 1973, página 25.

en una mayor participación de los beneficios de los capitalistas, sino en un mayor pago de rentas a los terratenientes.

La segunda parte de la renta nacional, es la que comprenden los pagos a los trabajadores en forma de salarios y la retribución a los capitalistas a manera de beneficios. El estudio que realiza este autor en su análisis distributivo se centra precisamente en las participaciones relativas que estos dos grupos tienen en la producción social.

En cuanto a los aspectos referentes al crecimiento económico, la teoría ricardiana señala claramente que la apropiación de beneficios por parte del capitalista, era el factor principal para iniciar o mantener el proceso de acumulación del capital. En la medida que la producción avanza y la tasa de beneficios es llamativa para los dueños del capital, la acumulación será un fenómeno posible y constante. En este sentido Ricardo manifestaba su preocupación por este hecho al percibir que ante una expansión de la economía el grupo que recibía los mayores incrementos en el excedente, eran precisamente aquellos que no contribuían en nada al proceso productivo, los terratenientes.²

La expansión de la economía obliga a incrementar los costos en la producción de alimentos. Evidentemente esto genera la reducción de los beneficios. El crecimiento de la población provoca de igual forma una reducción de los beneficios aún cuando los salarios reales no se incrementan permaneciendo en todo tiempo constantes.

La lógica de este fenómeno, señala que al extenderse los cultivos a tierras más pobres, será necesario contratar mayores cantidades de trabajadores por unidad de producto, qué en tierras más fértiles; habrá de

adelantar el pago en salarios de estos trabajadores; la cantidad de trabajo necesario para producir bienes de subsistencia en tierras de renta cero -que son aquellos donde no se paga por cultivar, por el hecho de ser poco productivos- se elevaría. Consecuentemente el crecimiento de la economía se frena paulatinamente.

Los incrementos en los montos destinados a los salarios repercutía directamente en una mayor acumulación de capital fijo, con el fin de frenar la tendencia a la baja que presentaban los beneficios. Evidentemente el progreso técnico reduciría los costos.

Bajo estas circunstancias se podría observar el incremento constante de la renta de los terratenientes, así como las dificultades cada vez más crecientes para proporcionar alimentos a la población en aumento, este era el principal problema que enfrentaba Ricardo mencionando en este sentido que si los bienes de subsistencia para el trabajador pudieran ser incrementados constantemente con la misma facilidad con que se reproduce este factor, no existiría motivo alguno para que se redujera el nivel de beneficios y por lo tanto la expansión económica y proceso de acumulación del capital serían constantes.³

En este sentido Ricardo alude que el aumento de los salarios reales y la disminución de los beneficios se presentan en términos eminentemente relativos, es decir, cuando los salarios suben lo hacen proporcionalmente en mayor medida que los beneficios, ya que en términos absolutos los beneficios no dejan de crecer.⁴ Es importante la trascendencia que para este

² Ricardo pensaba que al ser un sector representativo de la economía la agricultura, y ésta tender a reducir los beneficios por los rendimientos decrecientes de la misma, una vía para proseguir la expansión podría ser el traslado de la producción a actividades manufactureras más productivas.

³ BARBER, WILLIAM J., *Historia del pensamiento económico*, Editorial Alianza-Universidad, Madrid 1981, página 83.

⁴ MEIER, *Op. Cit.*; página 27.

análisis tiene la teoría del valor, aludiendo que los productos que contengan la misma cantidad de trabajo y capital sea grande o pequeña, tienen el mismo valor; por ello mientras más grande resulta el valor del trabajo en su forma de salarios, menor será el valor del capital a manera de beneficios.⁵

Los bienes agrícolas son los principales artículos consumidos por los trabajadores. Al estar sujetos éstos a rendimientos decrecientes, generan que los salarios monetarios aumenten y por ende los beneficios se reducen constantemente cuando la población crece; en un determinado momento los beneficios son casi nulos, no existen incentivos para producir, los capitalistas ahorran y se inicia el periodo de acumulación del capital.

Los ahorros de los capitalistas son utilizados para contratar un mayor número de trabajadores a fin de incrementar la producción. El salario en ese momento se encuentra en su nivel natural, por lo cual, al incorporarse estos ahorros, el salario se incrementa por encima del natural, generándose así un salario de "mercado". Gradualmente la población varía, dado que los trabajadores reciben una suma superior, lo que proporcionará incentivos para su reproducción. Del mismo modo al incrementarse la población, se presenta una mayor demanda de bienes agrícolas para su manutención.

Los recursos derivados a solventar los costos de los salarios en cada ciclo productivo se mantienen constantes, por lo cual, la presión ejercida por los nuevos miembros de la sociedad para incorporarse al mercado laboral hace disminuir el precio de los salarios.

El crecimiento de la población requiere de mayores cantidades de alimentos, que solamente pueden ser conseguidos mediante un incremento de los costos en la agricultura por la limitación de tierras productivas.

⁵ STIGLER, GEORGE J., *Historia del pensamiento económico*, Editorial El Atenco, México 1979, página 113, para una mejor documentación sobre la perspectiva de la teoría del valor de Ricardo se puede

Suben los precios de estos productos y los trabajadores destinan una porción mayor de sus recursos a la compra de alimentos. Ante esta situación la población reduce su ritmo de crecimiento hasta que su situación sea más favorable. Pero los salarios monetarios continúan aumentando por el incremento en los precios de los alimentos. Esto a su vez reduce el tipo de beneficios para los capitalistas, afectando obviamente el proceso de acumulación, ya que el nivel de beneficios es el motor para el proceso productivo. Cuando el tipo de beneficios ha bajado a niveles donde el riesgo de invertir y administrar los recursos es muy alto, entonces los capitalistas no tienen ningún incentivo para invertir y la economía poco a poco se coloca en un proceso de estancamiento. Las rentas son muy elevadas, los salarios se encuentran en sus niveles de subsistencia y los beneficios están próximos a cero. Por lo tanto se detiene el proceso de acumulación del capital y el crecimiento de la población, presentándose el estado estacionario, donde la economía no crece.

Ricardo pensaba que el estado estacionario se podría retrasar mediante la aplicación de ciertas medidas en los procesos productivos. Una mejora en la producción de alimentos que redujera de alguna forma el costo de la mano de obra, manteniendo atractiva las tasas de beneficios. Los descubrimientos científicos son otro medio que puede garantizar la liberación de parte del trabajo, antes necesarias para la producción de alimentos que pueden reducir el precio de los mismos.⁶ Más adelante trataremos el papel del progreso técnico y el comercio internacional.

consultar este texto.

⁶ *Op. Cit.*; página 84.

Para dar una visión más clara del planteamiento del problema, introduciremos un modelo elaborado por Ricardo y adecuado por Lluís Argemí en este caso.⁷

Supongamos un país aislado, cuya superficie agrícola produce un solo bien, que es propiedad de un terrateniente que arrienda la misma a un empresario, quien le paga a unos trabajadores para que la cultiven. Tenemos dos restricciones⁸ : no existe libre comercio, ni progreso técnico. De esta forma la única manera de ampliar la producción es mediante el uso de más tierras.

Podemos representar este modelo con la figura 2.1. Tenemos nuestros ejes cartesianos, donde nuestra abscisa representa el nivel de tierras de cultivo y nuestra ordenada representa la producción por unidad. La tierra que es cultivada en primer orden es la más fértil, por lo cual la línea que denotará la productividad será decreciente en la producción del bien agrícola. El total producido por la superficie OA señalada en la gráfica, será la suma de las cantidades producidas por las distintas unidades de tierra hasta llegar al punto A. Esta curva al representar la producción de la última unidad de tierra puesta en cultivo, suponiendo los rendimientos decrecientes, representan la producción marginal o la producción de la tierra marginal.

Para entender como se distribuye el producto entre los actores y la forma en que evoluciona esta economía, analizaremos en primer lugar a los terratenientes. Los propietarios de las tierras más fértiles, en su negociación con los empresarios, pueden reclamar para sí todo lo que las mismas

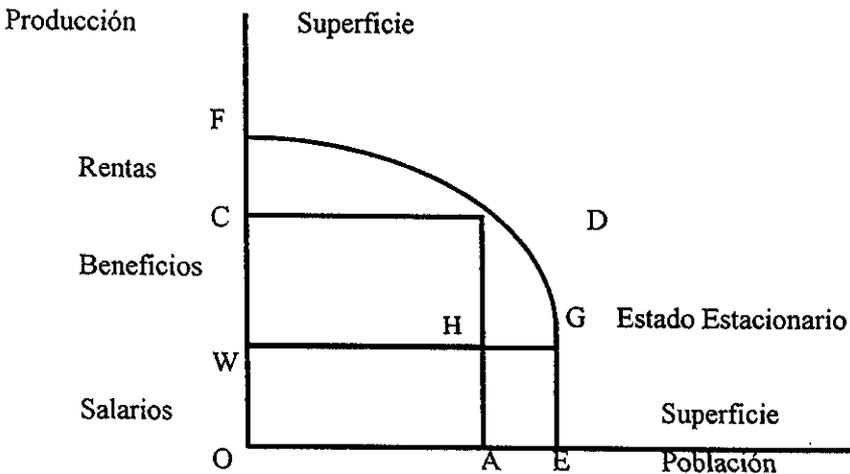
⁷ ARGEMÍ, LLUIS, *Las raíces de la ciencia económica: Una introducción histórica*, Editorial Barcanasa, Barcelona 1987, páginas 146-150.

⁸ Estas restricciones serán eliminadas más adelante, con el fin de proporcionar un panorama más amplio de la visión de Ricardo, pero incorporando ahora el progreso técnico y el comercio internacional.

produzcan por encima de las peores tierras, es decir la zona FCD, esto debido al monopolio que tienen con la propiedad de la tierra y de esta manera obtenemos la primera fracción de producto, que en forma de renta obtienen los terratenientes.

El producto restante queda en manos de los capitalistas, quienes primero deben proporcionar los salarios a sus trabajadores; en el largo plazo éste sólo cubrirá sus más mínimas necesidades. Si cada unidad de tierra del eje de las abscisas requiere una determinada cantidad de trabajo fijo y suponemos que el salario es determinado en el nivel de subsistencia, podemos entonces señalar que dichos salarios se establecen por OW. Por lo tanto tenemos, que la porción de producto que reciben los trabajadores en forma de salarios hasta llegar al nivel de subsistencia se encuentra contenida dentro de OWHA.

Figura 2.1.



Finalmente el residuo del proceso productivo que no se convirtió en rentas o salarios, es el que se apropian los capitalistas en forma de beneficios y que en la gráfica aparecen como WCDH.

A través del tiempo y con el incremento de la población, se hace necesario producir una mayor cantidad de alimentos por lo cual se tiene que recurrir a tierras marginales de peor calidad. La renta aumentará para todo tipo de tierras, ya que aumentan los costos de producción que determinan el precio del grano, y estas mayores rentas absorben los beneficios. En un punto como E, los beneficios desaparecerán y con ellos toda proporción a aumentar la producción. El crecimiento económico se frenará por lo cual no habrá forma de ampliar la acumulación de capital y el progreso social habrá caído finalmente al estado estacionario, donde no existe incentivo alguno para invertir en mejoras de los procesos productivos.

En este sentido, el estado estacionario sería inminente y la expansión o crecimiento económico no tendría lugar. Pero como mencionaba Ricardo, si se pudieran incrementar constantemente los bienes de subsistencia con la misma facilidad en que se incrementa la población, estaríamos hablando entonces de la salida para el estado estacionario. Las respuestas que se manejan entonces son precisamente el progreso técnico y el comercio internacional. El primero incrementa la productividad de las tierras; en cuanto al comercio internacional, este puede proporcionar una mayor oferta de dichos productos y así regenerar el proceso productivo y la acumulación de capital, al restablecer una tasa de los beneficios elevada. De nueva cuenta si se presenta a pesar de estos factores una caída de la tasa de estos beneficios, se caerá inevitablemente en el estado estacionario.

Esta es la forma en que se presenta el análisis del crecimiento económico y la distribución del ingreso en la teoría de Ricardo; el pesimismo con que maneja el final del proceso de acumulación del capital, tiene como finalidad plantear la forma de incrementar los niveles de beneficio para los capitalistas y así se pueda presentar una etapa más larga

de progreso económico y social. Con este análisis, puede quedar establecido que dentro de las investigaciones de Ricardo el nivel de los beneficios o ganancias es indispensable para mantener la acumulación del capital.

2.2. Teoría sobre la distribución y acumulación en Marx.

De acuerdo a Marx, el proceso social de producción se encuentra inmerso dentro de lo que el mismo denomina la *Formula Trinitaria*, y que no son más que las fuentes de la riqueza anual disponible en el sistema económico. Dicha formula trinitaria esta compuesta por: a) el capital-interés, b) tierra-renta y c) trabajo-salario. La primera se refiere a los capitalistas; los segundos hablan de la participación de los terratenientes; y por último, tenemos a los obreros, quienes generan el *excedente de la producción* con su trabajo y obteniéndose de esta forma la *plusvalía*.

La generación de la riqueza tiene una explicación particular relacionada con los factores de la producción, de acuerdo a la presentada por Ricardo. Para Marx el origen de la riqueza, es mediante la utilización de la fuerza de trabajo en los procesos productivos, y los insumos utilizados dentro de este mismo proceso, no generan valor por sí mismos, sino que solamente aportan aquel que ya habían adquirido en procesos anteriores.

En primer lugar, analizaremos el proceso de crecimiento económico en la perspectiva marxista; por lo cual, será necesario plantear primeramente la concepción de valor de la producción social, que no es más que el valor del producto total generado en la economía, independientemente del origen del mismo.

Para este análisis del valor de la producción social, debemos estudiar los tres principales componentes que la conforman. En primer lugar, la parte correspondiente al *capital constante*, depreciada a lo largo del proceso productivo; en segundo lugar, el valor del *capital variable*, es decir, la fuerza de trabajo utilizado en este mismo proceso; y por último, la *masa de plusvalía* o excedente económico generado por la actividad productiva.

El capital constante es aquel que contiene el valor de todos los insumos empleados en el proceso productivo, así como el desgaste o depreciación de los medios de producción. Se denomina constante a este tipo de capital por el hecho de no aportar ningún valor adicional al valor de la producción social.

El capital variable esta compuesto por el valor de reposición de la fuerza de trabajo empleado, es decir el pago que reciben los trabajadores en forma de salarios y que ocupan para satisfacer sus necesidades, con el fin de reponer sus capacidades y habilidades requeridas para iniciar un nuevo ciclo productivo y sobre todo de acumulación.

Por último y considerado también como el más importante de los componentes del valor de la producción social, y como el factor principal en el proceso de acumulación y crecimiento económico, tenemos a la masa de plusvalía. Este refleja aquella parte que, generada por la propia fuerza de trabajo, excede su valor de reposición. Esta se conforma por el remanente del valor del producto sobre el valor de los factores de la producción consumidos que son los medios de producción y la fuerza de trabajo. Así mismo Marx cataloga al capital variable y la plusvalía, como la parte modificable del capital en el proceso de producción.

Esta plusvalía puede variar en función de la cantidad de fuerza de trabajo empleada, así como de su capacidad para crear valor, ya sea por la productividad del trabajo o por el valor del costo de reposición.

Para comprender el desarrollo y la evolución del crecimiento económico a partir de la teoría marxista, es fundamental plantearnos tres preguntas, tal y como lo sugiere Manuel Aguilera Verduzco en su trabajo, donde nos menciona que: *“en primer lugar, de qué depende el crecimiento del excedente económico (plusvalía); en segundo lugar, cuales son los factores que influyen sobre la determinación de la técnica con la que se produce; y finalmente, de que forma se lleva a cabo el proceso de inversión del excedente económico...[por lo cual debemos estudiar]... los elementos considerados por Marx respecto a estos tres procesos: en el primer caso, el análisis de la tasa de plusvalía; en el segundo, el de la composición orgánica del capital; y en el tercero, la teoría marxista de la acumulación”*⁹.

Respecto a la tasa de plusvalía, esta fue considerada como la relación existente entre la masa de plusvalía y el monto del capital variable. En otras palabras, esta tasa de plusvalía la podemos identificar, como la capacidad que posee la clase trabajadora de generar excedente y la remuneración que percibe para reproducir su fuerza de trabajo en cada ciclo económico.

Para determinar la técnica con la cual se produce en un determinado periodo económico, es necesario establecer la composición orgánica del capital existente en ese momento. El grado de técnica que se alcance en el modo de producción y sobre todo en la generación de la riqueza, estará en función del desarrollo de las fuerzas productivas, la cual podemos

⁹ AGUILERA VERDUZCO, MANUEL, *Crecimiento económico y distribución del ingreso. Balance teórico y evidencia empírica*, manuscrito, México 1996, página 51, anotación realizada entre los corchetes es nuestra.

identificar como la relación existente entre el capital constante y el capital variable, relación conocida como la composición orgánica del capital.

La forma en que se pueden modificar los niveles de técnica en el sistema económico orientándonos por la composición orgánica del capital, es mediante la inversión de recursos destinados a la adquisición de nuevas maquinarias y técnicas, mejorando los bienes de capital, e incrementando la capacidad generadora de riqueza por parte de la clase trabajadora. Para que dichas inversiones sean susceptibles de ser aplicadas, será necesario considerar dos factores: a) la existencia de maquinarias y tecnologías en el sistema económico, que puedan garantizar su adaptación al proceso productivo, y b) el ritmo de la acumulación de capital ó la capacidad existente en la economía para transformar la plusvalía en nuevo capital.¹⁰

La forma más apropiada de incrementar los beneficios absolutos en el sistema capitalista, es mediante el mejoramiento de las técnicas de producción y la invención o innovación de las maquinarias, que puedan incrementar del mismo modo la productividad de la fuerza de trabajo. De esta manera los dueños de los medios de producción, ahorraran la mayor cantidad de beneficios absolutos con el fin de obtener en los ciclos productivos posteriores, mayores niveles de ganancia, gestándose así el proceso de acumulación.

Como el último de los elementos que interfieren en el proceso de crecimiento económico, tenemos la tasa de acumulación del capital. Existen dos factores que condicionan el desarrollo de la acumulación; por un lado encontramos el nivel del excedente económico ó la masa de plusvalía; el segundo factor esta determinado por el estímulo que represente a los dueños del capital a invertir, y que está en base a la tasa de ganancia. Ya hemos

manejado el dinamismo que se puede presentar con relación al incremento del excedente económico, por lo tanto, estudiaremos en estos momentos la importancia que tiene la magnitud de la tasa de ganancia en el proceso de acumulación.

Desarrollando la teoría del valor-trabajo, podemos establecer la manera en que actúa ésta, en la modificación de la tasa de ganancia. Es importante diferenciar el concepto de *valor de la fuerza de trabajo* y *valor que produce la fuerza de trabajo*. El primero se refiere concretamente al precio que manifiesten los salarios en un momento dado, y los cuales deben compensar al menos, la adquisición de bienes de consumo para el trabajador con el fin de garantizar su propia subsistencia. En algunas ocasiones y por presiones que corresponden a la disponibilidad de fuerza de trabajo, este valor tendera a decrecer a niveles mínimos, o también puede presentar aumentos significativos en este valor, lo que actuaría lógicamente en favor de las condiciones de vida de los trabajadores. Marx define el valor de la fuerza de trabajo en tres formas diferentes, basándose sucesivamente en: 1) el costo de producción de la fuerza de trabajo bajo determinadas condiciones; 2) el nivel de vida tradicional al que están acostumbrados los trabajadores, y 3) el nivel de vida que prevalezca en los modos o formas de producción no capitalistas¹¹. Estos tres aspectos son trascendentales en el nivel que pudieran presentar los salarios de los trabajadores, ya que independientemente del modo de producción capitalista, el estado de maduración de una economía también influye en la calidad de vida de las personas.

¹⁰ *Op. Cit.*, página 54.

¹¹ HARVEY, DAVID, *Los límites del capitalismo y la teoría marxista*, Fondo de Cultura Económica, México 1990, referencia basada por el autor de ROWTHORN, B., *Capitalism, conflict and inflation*, Londres 1980.

En segundo lugar, tenemos el concepto de valor que produce la fuerza de trabajo. En este sentido el valor que produce, bajo determinadas condiciones un trabajador; es decir, independientemente de la cantidad de valor que requiera para solventar sus mínimas necesidades de consumo, éste se encuentra comprometido a proporcionar su fuerza de trabajo durante el tiempo que establezca el contrato legalmente efectuado, o por acuerdo entre las dos partes, dueño de los medios de producción y trabajadores. Todo aquel valor que se apropie el capitalista, será denominado como excedente de producción y que no es más que la propia plusvalía, pero que se puede representar de diversas maneras, tales como ganancia, interés, renta de suelo, etc.; siendo así como se efectúa la repartición de esta plusvalía.

La plusvalía aparece entonces como *“la ganancia media que corresponde al capital, ganancia media que luego se desdobra en ganancia del empresario e interés, pudiendo corresponder, bajo estas dos categorías, a diversas clases de capitalistas. Esta apropiación y distribución de la plusvalía por el capital tropieza, sin embargo, con la barrera de la propiedad sobre el suelo. Así como el capitalista en funciones estruja al obrero el trabajo sobrante y la plusvalía, el terrateniente arranca a su vez al capitalista una parte de esta plusvalía o producto excedente en forma de renta”*¹².

Es aquí donde toma gran relevancia la teoría de la plusvalía, como uno de los mecanismos que explican el proceso de distribución de los recursos entre las diferentes clases sociales¹³. La teoría de la plusvalía explica el origen de las ganancias en la explotación del trabajo dentro de los

¹² MARX, CARLOS, *Op. Cit.* página 760.

¹³ Cabe resaltar, que para Marx no solamente tenía gran importancia el estudio de la distribución del ingreso entre las diferentes clases sociales; también presentaba un interés profundo sobre la distribución de los recursos, valores y medios de producción, provenientes de las mismas relaciones de producción históricas, como factores que determinan el desarrollo del capitalismo.

confines del proceso de producción bajo la relación social del trabajo asalariado; ya que la teoría de la distribución, tiene que ver con la conversión de plusvalía en ganancia.

La justificación que utiliza Marx para explicar la relación en su teoría de la distribución entre la plusvalía y la ganancia es explicada claramente por David Harvey, señalando que la plusvalía al ser generada directamente del proceso de producción en virtud de la relación de clase entre el capital y el trabajo, esta plusvalía se encuentra distribuida entre los capitalistas individuales de acuerdo con las reglas de la competencia.

La forma en la cual los capitalistas son capaces de apropiarse del excedente en el proceso de producción, es mediante el pago de salarios a la clase trabajadora equivalentes al valor implícito de la fuerza de trabajo, la cual se refiere al tiempo necesario para producir una unidad de bienes y al costo de la reproducción de este elemento en el proceso productivo, es decir, al costo que tenga el nivel mínimo de subsistencia de la clase trabajadora. Por ello, cuando se incrementa la productividad del trabajo, la plusvalía relativa que se apropia el capitalista se incrementa, ya que la parte que le corresponde a los trabajadores se mantienen constante al permanecer en su margen de subsistencia. Aun, cuando se logre incrementar en términos absolutos la apropiación de excedente económico, por un incremento en las necesidades de los trabajadores, en términos relativos, siempre se encontraran por debajo de la participación de los capitalistas en este modo de producción, ya que así esta conformado su funcionamiento.

El progreso social no es latente en este sistema capitalista, ya que la forma en que este se distribuye entre la sociedad no es muy equitativa. Esto queda claro al plantear la distribución del producto generado entre las clases sociales, pero sobre todo la distribución de la plusvalía entre las mismas.

Así se puede observar la forma en que se distribuye el producto generado en el sistema capitalista por parte de cada una de las clases sociales; el capitalista considerando la propiedad de su capital, el terrateniente manifestándose como dueño de la tierra y el obrero reclamando la venta de su fuerza de trabajo; estas son las fuentes de la renta específica de cada uno, y que se manejan en forma de ganancias, renta de suelo y salario respectivamente.

La existencia en el análisis de Marx de un *Ejército Industrial de Reserva*, es el que determina la paridad entre los salarios reales y el valor del trabajo, ya que el excedente de la fuerza de trabajo que existe en la sociedad mediante la existencia de este ejército de reserva, presiona a la clase trabajadora empleada a reducir el precio de sus salarios hasta los niveles mínimos de subsistencia mencionados; como este excedente siempre se presenta en el sistema social-económico, la relación entre salario real y el valor del trabajo es inminente. Dentro del análisis clásico, de Ricardo la limitación para el proceso de acumulación se encuentra dentro de la tierra cultivable más fértil; pero para Marx esto no representa mayor problema, ya que al existir el progreso tecnológico fácilmente se podía producir la cantidad de alimentos que demandara la población en ese momento.

Esta participación más dinámica del progreso técnico en la economía empuja a los salarios reales a bajar de manera paulatina, ya que al requerirse una menor cantidad de mano de obra en los procesos productivos y engrosarse las filas del ejército industrial de reserva, los salarios reales irremediablemente bajan y se colocan a su nivel de salario de subsistencia.

Cuando el proceso productivo se encuentra en una etapa de expansión, el capital demanda una fuerte cantidad de fuerza de trabajo para

capitalizar el excedente económico y así se provoca una reducción del ejército industrial de reserva, que presiona a los salarios reales para que éstos se incrementen, provocándose de esta manera, que la parte del valor que no sea pagada a los trabajadores, sea cada vez menor. Esto obviamente reduce la parte de la plusvalía que se apropia el capitalista, reduciendo la parte de recursos que se capitaliza y reduciendo el dinamismo del proceso de acumulación, que absorbe una cantidad menor de mano de obra y genera el descenso de los salarios reales en el largo plazo.

Las variaciones que puede presentar la tasa de ganancia están en función de dos factores que actúan contrariamente. Por un lado, existe una relación positiva entre ésta y la tasa de plusvalía; ya que a medida que se incrementa el excedente económico, también existen una mayor cantidad de recursos en el sistema económico, para ser invertidos de nueva cuenta en la creación de capital productivo. Situación contraria se presenta con la composición orgánica del capital, ya que a medida que esta aumenta, la proporción de capital variable contenida en el proceso productivo se reduce. En este caso podemos observar que al incrementarse la composición orgánica de un proceso productivo a otro, en este último el excedente económico será relativamente menor al anterior, ya que se incorporaron, relativamente también, menores unidades del único factor que puede generar riqueza y que de igual manera puede mantener continuo el proceso de acumulación del capital, la fuerza de trabajo.

Por lo tanto, como efecto de un incremento en la composición orgánica, al incrementarse de igual manera los niveles de la técnica en los procesos económicos, la tasa de ganancia presenta una tendencia constantemente decreciente.

$$g = \frac{p}{c + v} = \frac{p/v}{1 + c/v} .$$

Así se puede decir que *“de la segunda de estas expresiones podemos ver que la tasa de ganancia es inversamente proporcional a la composición de valor y directamente proporcional a la tasa de explotación. Si la tasa de explotación aumenta más lentamente que la composición del valor, entonces tendremos una tasa de ganancia decreciente... la prueba de la ‘ley’ de la tasa decreciente de ganancias está en mostrar que la composición de valor del capital tiende a subir sin restricciones. Marx simplemente invoca aquí la supuesta ‘ley de la creciente composición orgánica del capital’ como una prueba suficiente. Luego concluye que el ‘desarrollo progresivo de la fuerza social productiva del trabajo’ es el que, bajo las relaciones sociales del capitalismo, provoca una tendencia permanente a que baje la tasa de ganancia.”*¹⁴.

Existen tres formas para contrarrestar el descenso de la tasa de ganancia en este modo de producción capitalista. En primer lugar, mediante una explotación más intensiva de la fuerza de trabajo que genera una cantidad mayor de producto, y como el valor que requieren los trabajadores para subsistir y reproducir su factor productivo se mantiene constante en un determinado sistema, los salarios no varían en este sentido y la plusvalía generada en este proceso productivo, será apropiada por los capitalistas, incrementando de esta manera su grado de explotación sobre la clase trabajadora.

Una segunda forma para que los capitalistas incrementen sus ganancias, es mediante la reducción de los salarios de subsistencia para la

¹⁴ HARVEY, DAVID, *Op. Cit.*, página 183.

fuerza de trabajo, o en otras palabras, mediante la reducción de los salarios reales; aunque este método no es del todo adecuado, por ser únicamente de carácter temporal, ya que los requerimientos mínimos de subsistencia no pueden mantenerse por debajo del nivel mucho tiempo, ya que de no ser así, corre peligro la reproducción de este factor de la producción.

Por último, el cambio técnico también juega un papel muy importante en el esquema marxista, ya que al presentarse una modificación en la técnica de producción, se incrementa la productividad de la fuerza de trabajo y la producción total se incrementa, manteniéndose estable la producción requerida para la subsistencia de la clase trabajadora; la diferencia presentada entre la producción total y producción de subsistencia, se incrementa paulatinamente.

El estancamiento económico, es por ello inevitable, lo que origina la necesidad de mantener la tasa de ganancia a un nivel mínimo, si se quiere lograr una recuperación en el crecimiento económico. Evidentemente este hecho debe darse, sacrificando la participación de la fuerza de trabajo en la apropiación del excedente económico, reduciendo los salarios reales de los trabajadores y su calidad de vida.

Con estas conclusiones Marx señala que la tasa de ganancia debe disminuir para evitar la llegada de la crisis no solamente económica, sino también social; de igual manera manifiesta la inoperancia de este sistema económico y sugiere su rechazo. Pero el modo de producción capitalista, no puede sobrevivir, sin el incentivo de una tasa mínima de ganancia para los dueños del capital, por ello que la contradicción de este sistema, derivara inevitablemente en una crisis económica

2.3. La aportación de Kalecki y su concepto de grado de monopolio en la distribución y acumulación.

El exponente de esta teoría sobre la distribución funcional de los ingresos es el economista polaco Michał Kalecki, aportando en gran medida una explicación sobre el comportamiento de la distribución a partir de un desarrollo a nivel microeconómico y que posteriormente se traslada al estudio de tipo macroeconómico, obteniendo como resultado la forma en que se comportan las empresas individuales y su injerencia sobre la economía global, tomando en cuenta el caso de un sistema económico moderno donde la industria juega el papel primordial en la búsqueda del crecimiento económico.

En un principio, Kalecki dirigió su investigación sobre la distribución de la renta nacional motivado por demostrar la constancia relativa de las participaciones distributivas a largo plazo. Más adelante toma también como un punto de partida importante la hipótesis fundamental de que la tasa de beneficio sobre el capital está regida por la tasa de inversión y por la propensión marginal al ahorro por parte de los capitalistas. De este modo se puede establecer que Kalecki proporciona no una sino dos teorías básicas: "1) la teoría de la distribución a corto plazo, relacionada con la controvertida noción de 'grado de monopolio'; y 2) la teoría de que los trabajadores gastan lo que ganan y los capitalistas ganan lo que gastan".¹⁵

El punto sobre el cual centró toda su atención para proporcionar los fundamentos microeconómicos de su teoría de la distribución se basan en la complejidad que mantienen las empresas para fijar los precios de sus productos y las decisiones que tienen que tomar los empresarios realmente

¹⁵ FEIWEL, GEORGE R., *Michał Kalecki contribuciones a la teoría de la política económica*, Fondo de Cultura Económica, México 1981, página 110.

sobre los mismos y otras formas de competencia no monetaria que se rigen en los mercados de competencia imperfecta.

Los principales supuestos sobre los que basa este análisis son tres. El primero se relaciona con el concepto de una subutilización de los recursos productivos en la economía por lo cual se sostienen la existencia de una curva de la oferta elástica; esto es planteado dada una planta industrial y un equipo, por lo cual las empresas funcionan normalmente por debajo del nivel de la capacidad total.¹⁶

En segundo lugar encontramos el supuesto referente a que el coste directo unitario es independiente del grado de utilización de la planta y del equipo, y que el límite de la capacidad productiva de la planta no se alcanza normalmente. Este supuesto se basa en las observaciones que realizó Kalecki, obteniendo de este modo algunas conclusiones: a) a corto plazo la curva de los costos marginales (CM) es normalmente casi horizontal para un amplio intervalo de valores de la producción, siendo esto el coste directo unitario a corto plazo; b) los principales componentes de CM son los salarios y los costos de las materias primas; y c) los costos fijos en relación con el trabajo manual (como denomina Kalecki al factor trabajo) y las materias primas, normalmente representa solo una proporción muy pequeña del costo total dentro de las variaciones de la producción.

Por último, tenemos el supuesto que menciona la importancia que tienen los salarios y el costo de las materias primas en el incremento de los precios de las mercancías y por ende en los beneficios. Esto se deriva a lo que el mismo llama el "grado de monopolio" de las empresas, el cual puede aumentar debido a un alza en los costes fijos en relación con los costos

directos; y que el proceso de formación de los precios se halla influido por los precios de las empresas rivales. De este modo, cada empresa dentro de una industria, fija el precio para su producto imponiendo un sobreprecio por encima de su costo directo unitario medio para cubrir los costos fijos y así lograr mayores beneficios; es decir, los precios se forman añadiendo un sobreprecio proporcional al costo directo.

Estableciendo estos supuestos funcionalmente, tenemos un esquema de definiciones de la siguiente manera:

$$p = (u + s) \quad \text{donde:}$$

p = precio por unidad de producto.

u = costos directos unitarios.

s = beneficio unitario bruto.

$$u = (m + w) \quad \text{donde:}$$

m = costos de las materias primas por unidad de producto.

w = costos salariales por unidad de producto.

$$s = (o + r) \quad \text{donde:}$$

o = costes fijos por unidad.

r = beneficio por unidad de producto.

El sobreprecio por encima de los costes directos se mide por el exceso del precio por unidad de producto sobre los costes directos unitarios dividido por los costes directos unitarios: $(p - u) / u$.

El sobreprecio es igual al margen de beneficio bruto que cubre los costos fijos, y logra beneficios en relación con los costos directos: $(o+r)/u$.

En este sentido para Kalecki *"la proposición fundamental es que el sobreprecio depende del proceso de concentración industrial, de la fuerza o*

¹⁶ Contrariamente a lo que señala la teoría tradicional de la empresa, Kalecki sostiene que existe esta subutilización de los recursos, en relación con la explicación que proporciona la escuela neoclásica, donde el equilibrio solamente es logrado cuando existe una ocupación plena de los mismos.

de la debilidad de la competencia, de las imperfecciones del mercado, del grado de libertad y restricciones en la formación de los precios, y de la distribución de la renta. [...]. Su determinación contribuirá a la distribución de la renta nacional, lo que, a su vez, afecta a la tendencia, al gasto y al grado de utilización de los recursos".¹⁷

Si tomamos en cuenta que el sobreprecio no se define estrictamente como el grado de monopolio, pero que depende de él, y que este su vez es posible interpretarlo como un marco para el estudio de los principales determinantes que afectan a la distribución de la renta, tenemos por lo tanto las bases para comprender el proceso distributivo de esta teoría.

De igual manera Kalecki dentro de su desarrollo sobre el crecimiento económico mantiene la certeza de establecer que al existir una fuerza de trabajo de reserva, el crecimiento económico a lograr es bastante significativo bajo estos supuestos, esto en base a una formulación muy extensa que realiza y de donde nos indica que en condiciones de pleno empleo (tal y como la teoría neoclásica explica necesario para mantener a la economía en equilibrio) el crecimiento económico no puede superar ciertos límites que crea la propia escasez de fuerza de trabajo.¹⁸ Cabe mencionar que su postura referente a una situación donde la mano de obra se presenta de forma abundante, el crecimiento económico puede ser conseguido de forma más dinámica y de esta forma lograr un incremento adicional en el nivel del ingreso nacional.

La lógica que presenta esta aseveración es la siguiente. Si al elevar la tasa de crecimiento de ocupación de la población, aumenta la tasa de

¹⁷ *Op. Cit.*, página 120.

¹⁸ Para obtener de manera detallada la formulación de estas concepciones se puede consultar el libro de KALECKI, MICHAL, *Economía socialista y mixta*, Fondo de Cultura Económica, México 1984, principalmente el capítulo cuarto.

del que se tendría si la tasa de crecimiento se hubiese fijado en el nivel inicial. Por lo tanto, CN se desplaza hacia arriba, y la tasa de acumulación i es un poco inferior a OM. Esta situación prevalecerá durante n años, al terminar los cuales todo el equipo construido antes del ascenso de la tasa de crecimiento habrá sido desechado. Entonces, la tasa de acumulación volverá hacia el nivel OM y, después de algunas fluctuaciones alcanzará una estabilidad.¹⁹ Esta cita nos señala la importancia que para el proceso de acumulación y crecimiento económico tiene la inversión en capital de una manera constante, quedando implícito (de acuerdo a esta teoría), que el crecimiento se puede lograr mediante el progreso técnico y una mayor utilización del factor trabajo.

Después de establecer la importancia del grado de monopolio en una empresa particularmente, Kalecki continua su análisis, ampliándolo al campo de la economía en general y de esta forma poder abarcar en su teoría los determinantes de la participación relativa de los salarios a nivel macroeconómico.²⁰ Esto considerando que los ingresos procedentes de una industria en su conjunto (T) se componen de los costos indirectos (U), los cuales están integrados por los costos directos del trabajo (W), y los costos de las materias primas básicas (M); y de los beneficios brutos (S), consistentes en costos fijos (O) y beneficio (R), obteniendo de este modo la formulación siguiente:

$$T = W + M + O + R.$$

El beneficio bruto es igual al excedente de los ingresos procedentes de la venta de la producción de una industria sobre sus costos directos:

$$T - (W + M)$$

¹⁹ *Op. Cit.*, nota del autor, página 37.

Considerando a K como un coeficiente tenemos el valor de las ventas de producción de una industria igual:

$$K (W + M), \text{ de otra forma } \{ W + M \} \{ 1 + [(p - u) / u] \}$$

El excedente de los ingresos procedentes de las ventas sobre los costos directos es igual a:

$$(K - 1) (W + M)$$

O mejor dicho, la magnitud del beneficio bruto es igual al volumen de los costos directos multiplicados por el coeficiente del sobreprecio.

Para obtener la participación de los salarios en la producción neta, el valor añadido de una empresa puede representarse por:

$$YI = W + (K + 1) (W + M) \text{ por lo tanto:}$$

$$W / YI = W / \{ W + (K - 1) (W + M) \} \text{ dividiendo por } W:$$

$$W / YI = 1 / \{ 1 + (K - 1) (M / W) \}.^{21}$$

La fórmula anterior demuestra que la participación relativa de los salarios en el producto neto está determinada por el grado de monopolio y por el cociente entre la cuenta de las materias primas y la cuenta de los salarios.

De este modo podemos observar que la participación de los salarios cae cuando el costo de las materias primas aumenta en relación al costo del factor trabajo. Contrariamente, solo en ausencia de otras variantes es el grado de monopolio el determinante central de la distribución del producto de la industria entre salarios y beneficios. Este análisis es muy similar para el conjunto de las industrias manufactureras, de la construcción, transporte, servicios, etc; deduciendo de esta forma el teorema de que para todo este grupo la *"participación relativa de los salarios en el valor añadido agregado disminuirá con un incremento del grado de monopolio o de la*

²¹ Es muy importante establecer que este desarrollo solamente se puede cumplir dentro del sector industrial privado de una economía inicialmente.

relación entre los precios de las materias primas y los costos salariales unitarios".²²

En este sentido para Kalecki los principales determinantes de la participación relativa de los salarios en la renta nacional bruta son:

1. El grado de monopolio existente en la economía en su conjunto, principalmente en la industria manufacturera.
2. La relación entre los precios de las materias primas y los costos de los salarios unitarios.
3. La composición estructural del valor de la renta bruta del sector privado como principal productor de valor añadido.

Una vez establecidas las relaciones de comportamiento que determinan la distribución funcional del ingreso en esta teoría, podemos de igual manera mencionar los componentes de los cambios en la distribución a corto y largo plazo. Ya que la participación de los salarios depende de los sobrepuestos y la relación entre los costos salariales y el de las materias primas, debemos considerar que dichos sobrepuestos están determinados por el grado de monopolio.

Los factores que determinan el grado de monopolio son principalmente tres, siendo el primero y más importante el proceso de concentración industrial, donde resulta obvia su importancia en este contexto, al ser posible que las grandes corporaciones influyan de algún modo en la determinación de los precios.

El desarrollo del mercado y las presiones a la comercialización en la economía, son el segundo factor que puede alterar el grado de monopolio preexistente; esto en la medida que las campañas de promoción de ventas

²¹ Este desarrollo es tomado de FEIWEL, GEORGE R., *Op. Cit.*, página 124.

²² Cita tomada por FEIWEL de KALECKI, MICHAL, *Theory of economic dynamics.*, Allen and Unwin, Londres 1965, página 178.

crean o mantienen la demanda del consumidor, protegen al vendedor, conducen a precios y beneficios altos para los empresarios.

El tercer determinante de las fluctuaciones en el grado de monopolio, se encuentra basado en el poder de negociación los sindicatos para incrementar los niveles de los salarios. Esto por el hecho de que ante la existencia de los mismos se puede limitar el sobreprecio, esto produce por tanto un cambio en el grado de monopolio, que a su vez genera una redistribución de los ingresos en favor de los salarios y en detrimento de los beneficios de los empresarios. Kalecki asegura que este efecto redistributivo es menor en comparación con el que se pudo haber obtenido al mantener estables los precios, ya que la subida de los salarios se traslada en gran medida a los consumidores. De igual manera asegura, que un aumento del poder de contratación de los sindicatos conduce a un incremento en el nivel de empleo y que la redistribución de la renta en favor es viable, solo si existe capacidad excedente; por ende, el régimen de negociaciones diarias es un codeterminante importante en una distribución en favor de los asalariados.²³

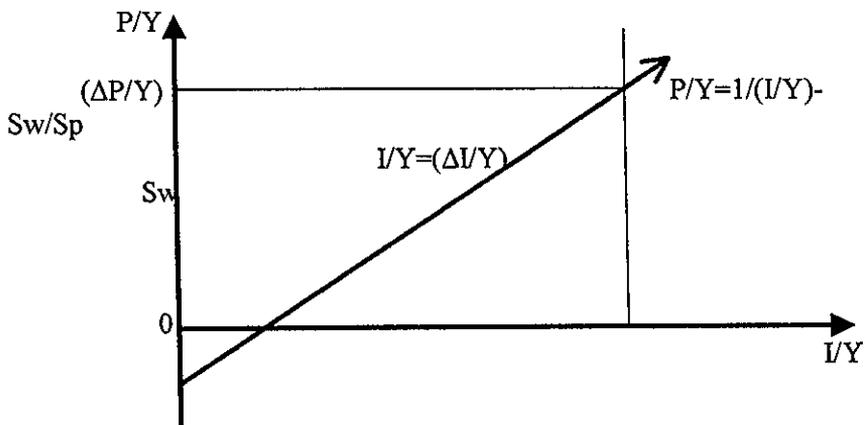
Esta es la forma en que ejemplifica el problema de la distribución Kalecki, creando de esta manera una línea más de discusión dentro de este debate. Uno de los autores que más atacaron los postulados de Kalecki fue Nicholas Kaldor, quien definitivamente toma este desarrollo como una derivación de la teoría neoclásica al contener el termino de grado de monopolio que a su parecer es la forma tradicional de esta teoría para explicar la generación de ingresos en sus beneficios, y al establecer inicialmente un análisis de la determinación de los precios entre las empresas. Kaldor asegura que no existe ninguna evidencia que pueda

demostrar que en condiciones de mercado imperfectas, las empresas puedan establecer sus precios mediante la utilización de la elasticidad de la oferta, o de que el precio en el corto plazo sea un intento deliberado de estas empresas para incrementar sus márgenes de beneficios en base a funciones dadas de costos e ingresos.²⁴

Para Kaldor la forma en que se distribuyen los ingresos generados en la economía, se determinan por las propensiones que tienen al ahorro tanto asalariados como capitalistas, por lo cual la participación en los beneficios en la renta depende sencillamente de la relación existente entre los niveles de inversión y el producto global generado.²⁵

Esto es posible apreciarlo mejor en la figura 2.3.2., donde se puede apreciar la participación de los beneficios y de la inversión en el producto.

Figura 2.3.2.



donde:

²³ FEIWEL, GEORGE R, *Op. Cit.*, página 133.

²⁴ KALDOR, NICHOLAS, *Ensayos sobre el valor y la distribución*, Editorial Tecnos, Madrid 1973, página 202.

²⁵ *Op. Cit.*, página 206.

P: Beneficios.

ΔP : Incremento de los beneficios.

Y: Producto Total.

W: Salarios.

I: Inversión.

ΔI : Incremento de la inversión.

C: Consumo.

S: Ahorro Total.

Sw: Ahorro Trabajadores.

Sp: Ahorro Capitalistas

Podemos apreciar que las diferencias sustanciales entre estos dos análisis sobre la distribución, están basados principalmente en el nivel de ocupación que proporcionan a la economía y la representatividad del grado de monopolio en el desarrollo de Kalecki para determinar las participaciones de los trabajadores y los empresarios, la forma en que este grado de monopolio se puede modificar es muy importante, ya que de ello depende en gran medida la dirección que tome la renta nacional.

Bajo este esquema queda claro que los capitalistas en la perspectiva de Kalecki pueden decidir invertir y consumir más en un periodo dado de tiempo que en el anterior, pero no pueden decidir la tasa de ganancia que prefieren obtener. Por lo tanto, sus decisiones sobre inversión y consumo determinan las ganancias, y no a la inversa.²⁶

De igual manera, se refiere a las repercusiones en el corto plazo, aludiendo que tanto las inversiones como el consumo de los capitalistas están determinados por las decisiones hechas en el pasado. En cuanto a la tasa de ganancia²⁷ Kalecki dice que *"si los capitalistas deciden siempre consumir e invertir en un periodo dado lo que han ganado en el periodo anterior, las ganancias en el periodo dado serian iguales a las del precedente. En tal caso las ganancias permanecerian estáticas... Pero éste no es el caso, y aunque las ganancias en el periodo inmediato anterior son*

²⁶ KALECKI, MICHAL. *Teoría de la dinámica económica. Ensayo sobre los movimientos cíclicos y a largo plazo de la economía capitalista*. Fondo de Cultura Económica, México 1984, capítulo tercero.

uno de los determinantes importantes del consumo y la inversión de los capitalistas, por lo general éstos no deciden consumir e invertir en un período dado la cantidad precisa que han ganado en el anterior. Ello explica la razón por lo que las ganancias no son estáticas, sino fluctuantes en el tiempo.²⁷ Además estas modificaciones en las tasas de ganancia de los capitalistas se ven influidas también por los cambios inesperados en el nivel de las existencias.

Dado que las ganancias están determinadas por el consumo y la inversión de los capitalistas, es entonces el ingreso de los trabajadores lo que está determinado por los factores de la distribución. De esta manera, el consumo y la inversión de los capitalistas, conjuntamente con los factores de distribución, determinan el consumo de los trabajadores y por consiguiente, la producción y el empleo.

Por último mencionaremos la manera en que Kalecki visualiza el problema del ciclo económico, para efectuar la relación entre la tasa de ganancia y el proceso de acumulación. La base de su teoría, es la proposición de que la tasa de las decisiones de invertir es una función creciente de la tasa de ganancia y una función decreciente del volumen de capital existente. El que la tasa de ganancia aumente, disminuya o permanezca estacionaria depende de que las decisiones a invertir actuales sobrepasen anteriores decisiones a invertir, caigan un poco con relación a las decisiones tomadas en el pasado, o ni aumenten ni disminuyan. La tasa de ganancia se retrasa con relación a la inversión, y la inversión con las decisiones de invertir; las decisiones de invertir en el pasado determinan la

²⁷ Kalecki no maneja estrictamente el término de tasa de ganancia, más bien maneja los relacionados con tasa de beneficios y renta nacional, pero para fines más prácticos, en este trabajo lo analizaremos como tasa de ganancia, para realizar una similitud con las aportaciones de Ricardo y Marx.

²⁸ *Op. Cit.*, página 48.

tasa de ganancia, la cual afecta las decisiones de invertir actuales, que a su vez, determinan la tasa de ganancia futura.²⁹

Considerada desde el punto de vista de su actividad generadora de renta, la inversión eleva la demanda efectiva, estimula el consumo e impulsa a aumentos adicionales en las decisiones de invertir durante el periodo de gestación. Un aumento en la tasa de ganancia en el periodo considerado, hace atractivos los proyectos adicionales; impulsa el proceso de producción; y a través del proceso de multiplicación, amplía la demanda efectiva. Mientras que sin duda, la inversión tiene un efecto favorable sobre la actividad económica en el momento en que se ejecuta, al mismo tiempo cada inversión-completada constituye una adición al volumen de capital existente. Tal crecimiento en la capacidad, afecta adversamente la tasa de las decisiones de invertir, es decir, sin ello la tasa de los pedidos de la inversión sería mayor. De este modo la acumulación o desacumulación del capital tiende a limitar o extender respectivamente, los límites de los planes de inversión.

Dado un volumen de capital la tasa de ganancia que puede obtenerse en las condiciones que prevalezcan de una nueva inversión es mayor, cuanto más grande sea el nivel de la renta nacional o demanda efectiva, es decir, la tasa de ganancia se elevara. Por el contrario, con el crecimiento del volumen del capital, para una demanda agregada dada, los beneficios producidos por unidad de capital disminuirán. Cuanto mayor sea el beneficio y menor el volumen del equipo de capital existente, mayor será la tasa anticipada de ganancia sobre la nueva inversión, y un incremento en el volumen del equipo de capital, si los beneficios son constantes, equivale a una caída en la tasa de ganancia.

²⁹ FEIWEL, GEORGE, *Op. Cit.*, capítulo quinto.

Así es como explica su teoría sobre la distribución Kalecki, aplicándola básicamente sobre la participación de los trabajadores y los capitalistas, siendo el grado de monopolio un factor fundamental en la explicación de la teoría de la distribución. De igual manera da una explicación a las variaciones que presenta la economía en la conformación de la tasa de ganancia, siendo trascendental el papel que realiza la tasa de inversión, pero sobre todo las decisiones que tomen los capitalistas a este respecto y el volumen de capital existente en el momento de un nuevo ciclo productivo.

CAPITULO 3

EL AJUSTE ESTRUCTURAL EN MÉXICO Y SUS PRINCIPALES MECANISMOS.

En el capítulo anterior, dimos una breve semblanza de algunas aportaciones teóricas sobre el fenómeno de la distribución funcional del ingreso y el proceso de crecimiento económico, así como la acumulación del capital. De esta manera ahora podemos presentar la forma en que se realizó el ajuste estructural en nuestro país, tomando en cuenta principalmente aquellos referentes a la modificación del patrón de acumulación, que necesariamente debe ir acompañado de un nuevo patrón de distribución y de este modo establecer las condiciones necesarias que puedan garantizar la permanencia de tasas de ganancia lo suficientemente atractivas como para iniciar un proceso de acumulación fuerte y sobre todo sostenido.

Es por ello que aquí trataremos especialmente algunos puntos que nos puedan orientar sobre los motivos por los cuales se realiza este ajuste, los mecanismos que se utilizaron para llevarlo a cabo, así como algunas estadísticas de relevancia. Esta adopción de un proceso de acumulación a otro, tiene sin lugar a dudas, repercusiones en los aspectos distributivos que serán manejados en el capítulo siguiente.

De igual manera analizaremos las características que son presentadas en la actualidad por parte de la economía en general y las tendencias que

por ello mismo (a nuestro criterio) se generaran en los años próximos, de no efectuarse una modificación en los patrones de concentración de los recursos, que de acuerdo a la perspectiva oficial, es indispensable para generar tasas de crecimiento elevadas.

3.1. La necesidad de instaurar un nuevo patrón de acumulación.

Cuando en una economía es necesario realizar transformaciones en su estructura, evidentemente nos encontramos en una situación donde los principales pilares de la producción han llegado a un límite que no puede ser superado y que no se encuentra acorde a los requerimientos de crecimiento que demanda el desarrollo y sobre todo la población.

En este sentido debe realizarse un análisis exhaustivo de las circunstancias que propiciaron esta situación, e iniciar la tarea de modificación de las estructuras, tomando en cuenta las prioridades y características que son requeridas en la sociedad y que se pueden manejar con los recursos existentes, así como considerar aquellos con los cuales se carece y el costo que representaría solicitarlos.

Veremos a continuación las causas que originaron el agotamiento del proceso de acumulación derivado por la sustitución de importaciones y la alternativa que se propuso para reiniciar un nuevo proceso.

3.1.1. El agotamiento de la industrialización por sustitución de importaciones.

La mayoría de los países latinoamericanos han pasado por etapas en su desarrollo que se caracterizan por la concentración de sus esfuerzos en el sector primario de la economía. México por supuesto, tuvo a partir de la época cardenista un impulso muy fuerte sobre la agricultura, la cual toma el papel de motor para el crecimiento nacional, generando los recursos necesarios para la creación de infraestructura que daría paso a una nueva etapa de desarrollo, basada principalmente en la modernización de la industria interna para sustituir todos aquellos bienes de importación que dañaban considerablemente la balanza comercial.

A partir de la segunda guerra mundial es tomado este camino con mayores y mejores expectativas. Rápidamente se pudieron establecer las condiciones propicias para el fomento de una inminente industrialización nacional, que inicialmente descansó en los excedentes que proporcionaba el sector primario.

Los resultados que se observaban no tenían precedentes en la historia contemporánea. Las tasas de crecimiento se caracterizaban por ser bastante elevadas aún en comparación con muchos países denominados industrializados. Evidentemente los lineamientos que se siguieron durante estos años, estaban acordes a las tendencias que se presentaban alrededor del mundo, donde el principal sostén de este desarrollo recaía directamente en las acciones efectuadas por el Estado, abarcando éstas las referentes a una participación directa e indirecta. Directamente promovía actividades productivas que no eran muy atractivas para el sector privado debido al volumen de inversión requerida, los plazos de recuperación de la misma y

sobre todo la baja rentabilidad que se pronosticaba en el corto plazo. De igual manera creó un gran volumen de infraestructura en vías de comunicación, sistemas de irrigación, electrificación, etc.

Indirectamente su papel se concretó a una regulación de todos los sectores de la producción, a fin de establecer mecanismos de apoyo en aquellos que no contaran con los estímulos suficientes y así generar los recursos necesarios para entrar a esta nueva etapa de dinamismo económico. Dichos estímulos se caracterizaron entre muchos otros por un otorgamiento de créditos para proyectos poco rentables, la aplicación de subsidios en diferentes niveles, la implementación de precios de garantía, el proteccionismo contra las importaciones, etc.

Fue de este modo como se consiguió esta etapa de desarrollo sobre bases supuestamente firmes y que garantizaron el crecimiento económico y un mejor nivel de vida a la población en general durante más de tres décadas.

Pero la aplicación de todos estos mecanismos para el desarrollo fueron entregados indiscriminadamente, sin realizar estudios minuciosos para su otorgación, sin tomar en cuenta algún sistema que garantizara la utilización eficiente de estos recursos y tampoco tomaban en cuenta repercusiones futuras con este tipo de medidas.

Las consecuencias de estas omisiones, originaron un sistema económico muy viciado donde la persecución primaria, no se basaba en buscar la manera de producir más para obtener una mayor rentabilidad, sino de encontrar la manera más fácil de obtener ayuda financiera o de protección a productos a fin de conseguir una tasa de ganancia lo más elevada posible.

Muy pronto este modelo de industrialización se caracterizó por dos sesgos muy importantes¹. El primero se refería a un aspecto excluyente que principalmente perseguía la forma de satisfacer la demanda de las capas socioeconómicas más elevadas, pero esencialmente a aquellos que pertenecían al último decil, ya que estos generaban la mayoría del consumo en bienes duraderos. El segundo sesgo se refería al aspecto antiexportador por satisfacer la demanda interna vía proteccionismo.

De este modo se edificó un modelo de industrialización, que presentaba demasiadas ineficiencias, promovió el atraso tecnológico (al no fomentar una cultura de la reinversión), no existían los suficientes eslabonamientos, además presentaba la particularidad de engendrar un déficit creciente en la cuenta corriente, ya que la estructura económica permitía que existiera una mayor demanda de divisas en relación con la ofrecida, siendo esta última, generada por las exportaciones realizadas en bienes y servicios, y que era muy débil en esos momentos.

A principios de la década de los setenta se realizaron esfuerzos por corregir algunas de las fallas estructurales, tales como una política fiscal más centrada a incrementar sus ingresos para satisfacer proyectos de carácter social; del mismo modo se pretendió implementar una serie de medidas orientadas a una industrialización que pudiera incorporarse al comercio internacional.

Al descubrirse grandes yacimientos petroleros en el país, las instituciones financieras internacionales observaron en México a un prospecto para otorgarle créditos para su explotación. A partir de este momento el proceso de acumulación presenta una nueva oportunidad de

¹ GUILLEN ROMO, HECTOR, *El sexenio de crecimiento cero. México 1982-1988*, Editorial Era, México 1990, página 49.

continuidad, que no era respaldada en esencia por la sustitución de importaciones, sino por la oportunidad de exportar cantidades considerables de petróleo bien cotizados en los mercados internacionales.

Debido a esto se descuidó la corrección de la política fiscal y de apertura comercial, presentándose contrariamente un déficit del sector público enorme y una continuidad del proteccionismo.

Ante la caída inesperada de los precios del petróleo, las carencias estructurales provocaron que se cayera en una de las peores crisis económicas de nuestro país. Esto provocó la reconsideración de los ajustes estructurales, que obviamente ante estas circunstancias se debió manejar en condiciones muy desfavorables, principalmente para los sectores más desprotegidos.

Una de las causas a las cuales se le atribuye de igual manera el rezago en el proceso de acumulación, es la participación relativamente elevada que presentaba el factor trabajo en la composición del PIB que se elevó tendencialmente en esta etapa y que llegó a su nivel máximo en el año de 1976, a partir del cual desciende y que ante la presencia del ajuste se desploma significativamente.

El ajuste estructural para reactivar el proceso de acumulación tiene en este sentido gran importancia, ya que además de realizar las correcciones en los puntos antes tratados, pone especial énfasis en la distribución del ingreso para fomentar el ahorro interno e inversión tanto interna como extranjera, y que pueden conseguirse mediante esta vía de reducción de salarios que los puedan hacer más competitivos internacionalmente y por ende incrementar la tasa de ganancia de los capitalistas; al ser estos los nuevos encargados del proceso de acumulación deben contar con las mayores facilidades que puedan lograrlo.

3.1.2. El modelo secundario-exportador: México en la nueva división internacional del trabajo.

Iniciando la década de los ochenta se presentaba un panorama muy desalentador para la economía mexicana, que terminó por marginarla de los créditos internacionales. Por ello mismo, para tener otra oportunidad de acceder a estos, era necesario establecer las condiciones que los propios organismos financieros internacionales consideran propicios en la búsqueda, de nueva cuenta, a un proceso de acumulación y crecimiento económico². Solamente cumpliendo estas medidas nuestro país podría ser considerado nuevamente como sujeto de crédito, ya que de esta manera se garantiza el retorno de dichos capitales a sus dueños originales.

Entre las condiciones que plantean estos organismos financieros internacionales (principalmente el FMI), encontramos las siguientes:

- a) La orientación de la planta productiva a la generación de mercancías con una utilización relativamente baja de bienes de capital y extensiva en mano de obra, que evidentemente tienden a colocarnos dentro de la división internacional del trabajo como un país que produzca principalmente bienes manufacturados no complejos.
- b) De igual manera, buscar implementar la apertura comercial que pueda presionar a las esferas productivas internas a incrementar sus coeficientes de productividad y competitividad para encontrarse más acorde a los niveles internacionales. El proteccionismo que se ofreció a los productores nacionales fue considerado uno de los problemas

² Estas condiciones son manjadas por HUERTA GONZÁLEZ, ARTURO como los propósitos de la política neoliberal actual. Para una visión más extensa de las mismas consultar su libro *Riesgos del modelo neoliberal mexicano*, Editorial Diana, México 1992, principalmente el capítulo tercero.

fundamentales que permanecieron en la estructura productiva anterior y que desencadenaron la magnitud de la crisis de los ochenta.

- c) Desregular la actividad económica a fin de que operen los mecanismos de mercado, que tienen mayor capacidad de fomento en las inversiones de acuerdo a la forma de pensar de estos organismos financieros internacionales. Se considera innecesaria una participación muy grande del Estado en la toma de decisiones de carácter productivo, que solamente consigue entorpecer la asignación eficiente de los recursos y su acumulación.
- d) Establecer una situación donde el Estado presente finanzas públicas sanas a fin de incrementar la cantidad de recursos disponibles en la economía, para la ejecución de proyectos de inversión rentables, que puedan reactivar el proceso de acumulación, crecimiento y generación de empleos bien remunerados.
- e) Crear las bases de apoyo al sector financiero para que éste pueda realizar eficientemente sus funciones, y a su vez, sea capaz de atraer y mantener los capitales extranjeros y nacionales. Este es uno de los mecanismos claves en el ajuste estructural, ya que en este descansa gran parte de la estrategia adoptada.
- f) Fomentar condiciones salariales que puedan competir a nivel internacional, así como ejercer acciones tendientes a concentrar los ingresos en las capas sociales más altas y en los factores productivos que los puedan volver más eficientes. Estas medidas tienden a ser contradictorias con los mecanismos y argumentos de libre mercado, al ser considerado el factor trabajo de manera diferente que el factor capital, ya que mientras a éste último se debe dejar fluctuar libremente a las condiciones que el mercado imponga, el trabajo necesariamente debe

ser controlado para que no ejerza presiones inflacionarias y de igual manera coopere no elevándose y no incrementando los costos de las empresas.

Tal y como lo maneja Adolfo Gilly, la introducción de esas medidas presenta dificultades tanto en su ejecución como en la conveniencia de sus resultados ya que existen limitaciones tanto en los ámbitos externos como internos³. Externamente señala la creciente competitividad de los mercados mundiales; el estrechamiento a su vez de los mercados externos con los cuales se presenta el mayor volumen de nuestro intercambio comercial (refiriéndonos en especial a los Estados Unidos), y por ultimo la reducción de los flujos comerciales de los mismos.

Internamente se tiene una baja productividad de la fuerza de trabajo; bajo crecimiento de la tasa de ocupación; ahorro interno insuficiente, así como muy reducida formación de bienes de capital; heterogeneidad de la planta productiva; bajos niveles en los controles de calidad; pocas redes de comercialización con el exterior; y finalmente un gran peso de la deuda externa que estrangula cualquier proyecto económico.

De esta forma se puede comprender por qué el ajuste estructural recayó principalmente sobre un aspecto social, buscando reducir lo más posible la participación de los trabajadores en la captación de los ingresos. Para ello se efectuó el debilitamiento de su fuerza en todas las esferas. Este proceso se fue gestando en la década de los cuarenta, cuando en 1945 se firmó un convenio obrero-patronal que redujo sustancialmente el peso político de este sector en la toma de decisiones políticas importantes. Para inicios de la década de los ochenta ésta participación era casi nula, ya que

³ Prologo de GILLY, ADOLFO en VALENZUELA FEIJÓO, JOSE, *El capitalismo mexicano en los ochenta*, Editorial Era, México 1986, páginas 14-17.

no contaban con un poder de organización fuerte. Siendo considerado éste factor como una ventaja comparativa en países como el nuestro, la contención salarial se volvió en el principal sostén del nuevo patrón de acumulación, generándose de esta manera la concentración de los ingresos en el factor capital y los sectores socioeconómicos más altos, es decir en los planos funcional y personal del ingreso se impulsaba la inequidad. Todos estos aspectos los trataremos con mayor profundidad en el siguiente capítulo, ya que su estudio es más profundo.

Evidentemente este ajuste estructural solamente se manifestó de forma más acentuada en las ramas de producción secundarias, ya que la modernización que se pretendía realizar no contempló una modificación adecuada de los sectores primarios, con el fin de no poner en riesgo el régimen capitalista de un país como el nuestro, muy por el contrario busca adaptarlo a los requerimientos de los capitales transnacionales.

Por ello mismo no era posible efectuar medidas de corrección que afecten dichos intereses transnacionales, ya que los recursos que estos pueden otorgar a la economía son muy difíciles de conseguir mediante otras vías. La concentración del ingreso en este sentido se vuelve el mecanismo apropiado que incentive la llegada de dichos recursos, encontrando las condiciones apropiadas que les garanticen una tasa de ganancia atractiva y un riesgo moderado, tanto en las inversiones productivas (que son las menos) como en aquellas de carácter especulativo. La estabilidad económica es indispensable para atraer y mantener a estos capitales.

El sacrificio de la clase trabajadora bajo esta concepción, debe realizarse para reactivar la economía, ya que ésta es una de las formas más rápidas de establecer mecanismos de estabilidad, principalmente en

cuestiones de presiones inflacionarias; lamentablemente, aún a pesar de éste, no se han presentado todos los resultados esperados.

Así se desarrollan las circunstancias que generan la implementación de este nuevo patrón de acumulación, el cual necesariamente debe acompañarse de un patrón de distribución que es altamente concentrador y excluyente.

Para salir de la crisis, se considera prioritario dirigir la producción a la elaboración de productos que sean derivados de procesos con una utilización moderada de bienes de capital, estos solamente pueden ser atraídos mediante incentivos adecuados a los capitales extranjeros principalmente, y para ello se debe establecer una situación de estabilidad económica mediante mecanismos que promuevan la austeridad, siendo uno de los principales métodos, la reducción de los salarios reales y una concentración del ingreso.

3.2. Dimensiones y evaluación del ajuste estructural.

En México, el proceso de reestructuración de la economía, al igual que en la mayoría de los países latinoamericanos, aunque con diferentes matices, se basó en tres aspectos fundamentales: la reducción del Estado como partícipe y regulador de los procesos económicos; la apertura comercial que garantizara una incorporación más dinámica a los mercados internacionales; y una modificación sustancial de la estructura distributiva del ingreso, como ya se dijo, en sus planos funcional y personal.

Aquí explicaremos el desarrollo que se presentó en el redimensionamiento y la participación esperada por parte del estado, y el

fenómeno de la apertura comercial en nuestro país; posteriormente en el capítulo cuarto se analizarán las modificaciones en los patrones distributivos del ingreso, en sus dos perspectivas. Así mismo, estableceremos más adelante el comportamiento de los salarios reales, como uno de los instrumentos utilizados para este fin y que tienen un papel fundamental en este tipo de políticas.

3.2.1. El redimensionamiento del Estado.

Una de las causas que de acuerdo al discurso oficial fomentaron la reducción del dinamismo en la economía, fue la participación tan extensa que había adquirido el Estado en todos los sectores y niveles de la misma en el modelo de acumulación anterior. Por ello, se tuvieron que efectuar las medidas pertinentes, modificando este esquema de participación.

El ajuste en este sentido debió realizarse mediante políticas de contracción del sector público, es decir, reducir sus actividades en los ámbitos de la producción y canalizarlos solamente a aquellos sectores denominados prioritarios. De ésta manera el Estado dejó libre el paso al sector privado, para que sea éste el nuevo motor del proceso de acumulación y crecimiento económico. Esta contracción del gasto público originó un superávit primario dentro de las finanzas públicas, ya que se redujeron sus obligaciones anteriores en la creación de infraestructura que se considera puede ser generada más eficientemente por empresarios, en busca de una renta atractiva.

Al mismo tiempo, incrementa temporalmente sus ingresos por concepto de venta de empresas públicas, que si bien se trata en su gran mayoría de empresas mal administradas y poco rentables, también se

manejaron en este sentido la desincorporación de algunas bastante rentables (tal fue el caso de los bancos, teléfonos, sistemas de comunicación entre otros) y que no fueron vendidas a sus valores reales en beneficio de algunos grupos empresariales muy importantes a nivel nacional.

La participación del Estado entonces, se torna principalmente a aquellos procesos de regulación de la actividad económica, aunque no efectúa del todo libremente este papel, ya que las presiones que ejerce el sector privado para la implementación de mecanismos acorde a sus intereses, le impiden actuar en beneficio de todos los sectores económicos y sociales. Estas presiones se basan en las grandes prerrogativas que se han otorgado a los empresarios y que utilizan en su propio beneficio.

La flexibilidad que exigen éstos grupos, tienden a implementar condiciones favorables para ellos. *"El saneamiento de las finanzas públicas refleja el afán del gobierno de no excluir ('crowding out') al sector privado y de crear condiciones de rentabilidad al sector financiero y al capital transnacional, así como de ampliarles las fronteras de inversión a través de la venta de las empresas públicas. El saneamiento de las finanzas públicas lleva al mayor predominio de los mecanismos de mercado en la regulación y reestructuración de la economía, confiando y dando confianza en que ello esta bien"*^d. En este sentido, se puede apreciar como al adoptar una política de austeridad, no sólo se pretende lograr un saneamiento de las finanzas públicas, más importante resulta aún, el favorecer las condiciones para que el capitalismo se modernice y deje atrás las practicas que caracterizaron el antiguo patrón de acumulación y que terminó por agotarse.

Dentro de las finanzas públicas, tenemos algunos datos interesantes: los ingresos sufrían transformaciones en cuanto a su estructura, ya que

dentro de los ingresos presupuestales cobraban mayor importancia los originados dentro del gobierno federal en comparación con los del sector paraestatal. La participación de los primeros en los Ingresos Totales del Sector Público representaba el 54.05% en 1982 y para el año de 1994 estos ascendían ya a un 63.90%, presentándose obviamente una reducción en el sector paraestatal y que se debió en gran medida a una menor dependencia de éste tipo de ingresos derivados por Pemex, los cuales se redujeron casi en un 50% durante el mismo periodo.

Referente al gasto público, los mayores cambios se originaron en la participación de los organismos y empresas del sector paraestatal, así como el complemento de Pemex en los mismos; esto debido a que los primeros incrementaron sus gastos y los segundos se redujeron.

Cuadro 3.2.1.1
Evolución de la participación del sector público y privado en el PIB de la economía.
(porcentajes)

Año	Total	Sector Privado	Sector Público
1980	100.0	81.5	18.5
1981	100.0	80.6	19.4
1982	100.0	78.0	22.0
1983	100.0	75.3	24.7
1984	100.0	75.2	24.8
1985	100.0	76.0	24.0
1986	100.0	75.5	24.5
1987	100.0	75.4	24.6
1988	100.0	75.9	24.1
1989	100.0	77.0	23.0
1990	100.0	77.5	22.5
1991	100.0	78.9	21.1
1992	100.0	80.6	19.4
1993	100.0	80.4	19.6

Fuente: La Economía Mexicana en Cifras, Edición 1995.

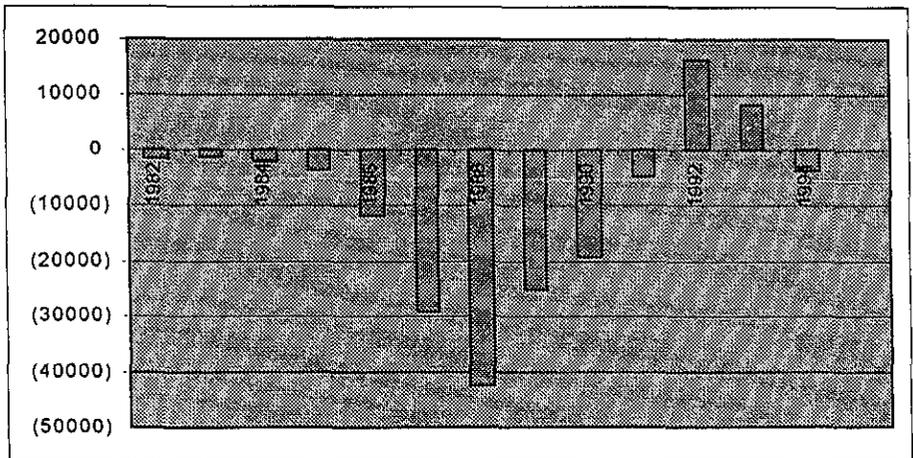
Como se aprecia en el cuadro 3.2.1.1, la participación del Estado en la generación del producto en lugar de reducirse se incrementó, lo cual nos

¹ HUERTA GONZÁLEZ, ARTURO, *Op. Cit.*, página 104.

puede hablar de un sector privado que no supo llevar las riendas de la economía en los años más difíciles de la crisis, por lo cual se hizo de nueva cuenta necesario que éste participara activamente en su reactivación e implementara mecanismos de estabilización.

Dentro de éste cuadro, es posible observar la existencia de dos periodos en el peso que tiene el sector público en la generación del PIB. El primero se refiere a los años de 1980 a 1987, donde se manifiesta una participación muy fuerte de este sector, periodo que coincide con los años más difíciles de toda la serie. En segundo lugar, tenemos una reducción de dicha participación, confirmándose de esta manera, que a partir de 1988 y hasta 1993, el adelgazamiento del sector público se promueve de manera más fuerte.

Gráfica 3.2.1.1.
Balance del Sector Público de 1982 a 1995
(millones de nuevos pesos corrientes)



En este sentido podemos mencionar también la evolución que presentó el balance público en los años de la reestructuración, donde

evidentemente su participación activa se vio reflejada en la mayoría de los años con déficit fiscales a excepción de los años de 1992, 1993 y 1995 como se observa en la gráfica 3.2.1.1.

Así mismo las actividades económicas en las que participó con mayor importancia el Estado fueron la industria petrolera y los servicios comunales, sociales y personales, que juntos en promedio generaban el 75% del PIB en el sector público, de 1980 a 1993. Esto nos indica que el ajuste no sirvió para disminuir la dependencia de estas dos fracciones del sector público, ya que la tendencia es similar a la presentada en años anteriores al ajuste.

Un papel que si ha tomado muy en serio el gobierno federal, ha sido el de regular de manera muy drástica la evolución de los salarios en la economía, los cuales a diferencia de todos los factores productivos no pueden desenvolverse a las libres fuerzas del mercado, sino que deben ser mantenidos a niveles bajos, para no generar desequilibrios en la economía, con el argumento de incrementar los niveles de ocupación.

Estas fueron las principales líneas que siguió el gobierno federal en su afán de conseguir una participación más moderada del Estado en las cuestiones económicas, y unas finanzas públicas sanas.

3.2.2. La apertura comercial.

El proteccionismo a la industria nacional que caracterizó por muchos años a la economía, generó desequilibrios muy graves en las condiciones de productividad y eficiencia de la planta productiva interna.

Por ello, el nuevo patrón de acumulación trata de resolver este problema mediante el estímulo a la producción de bienes manufacturados

que puedan ejercer una serie de actividades económicas, más acordes a la nueva participación que se nos encomienda en la nueva división internacional del trabajo.

Era necesario crear las condiciones para que la industria manufacturera tomara las riendas que generaran un arrastre en toda la economía. Acabar con ese sesgo antiexportador se volvía de igual manera una prioridad en la estrategia gubernamental.

Aun cuando la apertura comercial se visualizaba muy riesgosa para hacer frente a los requerimientos de competitividad, debía realizarse por dos motivos: la necesidad de obtener divisas que pudieran responder a las obligaciones por concepto de deuda externa, y por "recomendación" de las instituciones financieras internacionales para salir de la crisis, que en esos momentos se atravesaba.

Dentro de los beneficios que otorgaba en el corto plazo la apertura comercial, se tenía una disponibilidad de insumos para la producción de bienes de consumo que requerían un nivel de calidad elevado y que no estaban disponibles en el mercado interno.

Las cifras señalan que evidentemente existió un incremento de la actividad exportadora del país en los productos no petroleros y principalmente en las manufacturas. Estas últimas han evolucionado mucho mejor que las exportaciones dentro de los sectores restantes, pero estos incrementos en las exportaciones no se han conseguido mediante mejoras en la productividad del sector y tampoco por incrementos de la inversión extranjera directa, que durante este proceso se ha visto enormemente beneficiada gracias a modificaciones en las leyes referentes a la inversión extranjera directa, otorgándole grandes beneficios y facilidades para que trabajen dentro del país.

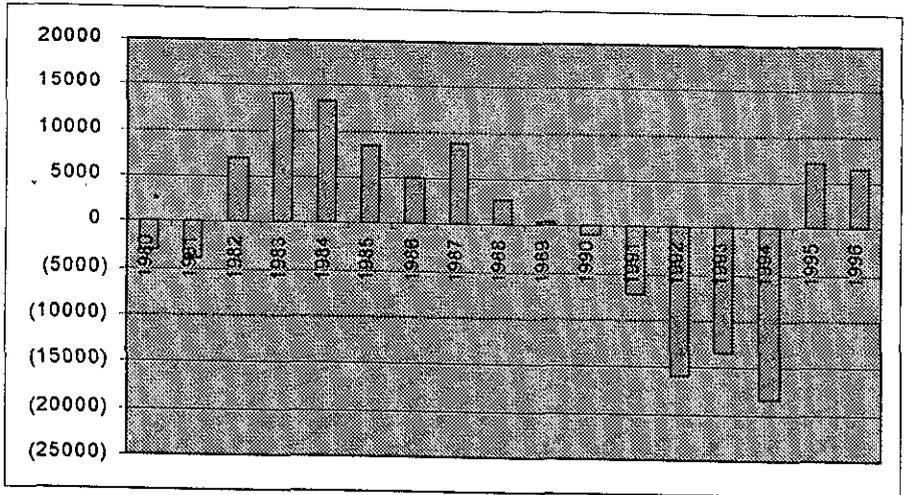
Estas modificaciones en el trato de las inversiones extranjeras directas, tenían como propósitos fundamentales que los recursos captados bajo este concepto, impulsaran el proceso de modernización de la planta productiva nacional; obtuvieran una mayor cantidad de recursos externos, que bajo otras circunstancias no se darían, y fomentar de igual manera las actividades de exportación.

En lo referente a la balanza comercial se puede apreciar que no se reflejaron los resultados de competitividad en la industria nacional mediante la modernización de la planta productiva, ya que en los años en que el peso se encontraba sobrevaluado este saldo era negativo, y ante la presencia de una devaluación las exportaciones repuntaban enormemente. Este es un indicador muy interesante para medir las variaciones que en este contexto se presentaron, ya que no se dio un incremento constante de nuestra producción hacia el exterior, y aquellos sectores que lograron dinamizar su producción, mantenían una muy fuerte dependencia de los insumos importados. Al principio se presentó éste fenómeno como una estrategia de modernización, pero posteriormente solamente representaba la incapacidad de nuestro país de producir sus propios insumos. La siguiente gráfica nos lo puede mostrar más claramente.

Como es posible notar, existen dos periodos de referencia sobre el comportamiento de la balanza comercial. Primeramente encontramos, que de 1982 a 1988 existe una tendencia positiva de este indicador, pero que fundamentalmente se basó en las devaluaciones que se presentaron a lo largo de estos años. De igual manera se tiene que durante los años comprendidos de 1989 a 1994 este saldo era negativo, claro indicio de un incremento constante de las importaciones, originadas por la política industrial y la sobrevaluación de nuestra moneda con respecto al dólar.

Posteriormente, para los años de 1995 y 1996, se observa un repunte de las exportaciones sobre las importaciones, consecuencia lógica de la devaluación sufrida en éstos años y que deja en evidencia los resultados de la reestructuración industrial.

Gráfica 3.2.2.1.
Saldo de la Balanza Comercial, 1980-1996.
(millones de dólares)

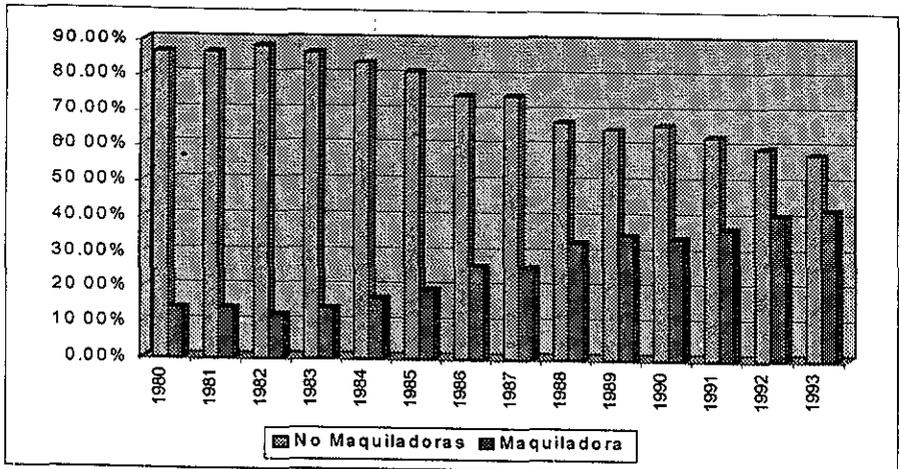


Las manufacturas ganaron terreno en las exportaciones, ya que se les ofrecieron todas las facilidades para desarrollar su mercado generando en 1993 el 95% de las exportaciones no petroleras que realizó nuestro país. Siendo evidentemente la industria extractiva la que redujo sustancialmente dicha participación al ser ésta en 1980 representativa de un 67.11% del total y para el primer trimestre de 1995 participaba con tan sólo el 10.61% de las exportaciones totales. Pero dentro de las ramas industriales que participaron en la generación de productos de exportaciones se vio reflejado un aumento de las industrias maquiladoras en éste aspecto, ya que dentro del sector industrial estas últimas ganaron mucho terreno, lo que nos indica la

posición que se le esta asignando a México dentro de la nueva división internacional del trabajo.

En la gráfica 3.2.2.2. se puede observar más claramente éste fenomeno, donde se manifiestan las industrias maquiladoras y las no maquiladoras.

Gráfica 3.2.2.2.
Participación de las Industrias en las Exportaciones, 1980-1993.
(porcentajes)



Contrariamente a los resultados que se esperaban de la apertura comercial y apoyo a la inversión extranjera directa, los incrementos en las exportaciones y la generación de divisas se han tenido que derivar de medidas mucho más ortodoxas, utilizando mecanismos que en lugar de promover los incrementos en la productividad y competitividad internacional, fomenten la especulación. Esto se entiende, cuando los incentivos son manejados por medio de devaluaciones que vuelven más baratos nuestros productos; contracción de los salarios reales que reducen los costos de producción; contracción del mercado interno que genera

excedentes destinados a la exportación; y apoyos a las ramas más dinámicas que generalmente se encuentran controladas por las empresas transnacionales.

De esta forma se presenta la evolución de la participación del Estado en la economía y algunas características del proceso de liberalización en nuestro país. En este sentido es posible adelantar que fueron llevadas a cabo las recomendaciones de los organismos internacionales, a efecto de implementar el ajuste estructural, que ellos consideran el más apropiado a las circunstancias que prevalecen en México.

Con el análisis del capítulo siguiente, se podrá determinar el seguimiento de los patrones más importantes que contempla este ajuste, agregando el tercer aspecto fundamental sobre el cual gira. La modificación de la estructura distributiva sobre los factores de la producción y los grupos socioeconómicos.

CAPITULO 4

TRANSFORMACIÓN ESTRUCTURAL Y LA DISTRIBUCIÓN DEL INGRESO.

4.1. La modificación de la estructura distributiva en el programa de ajuste estructural.

El tercer aspecto fundamental sobre el que se basó el ajuste estructural en la economía mexicana fue precisamente la modificación de la estructura productiva. En el patrón de acumulación anterior, ésta se encontraba cimentada sobre un proceso económico de desarrollo hacia dentro, donde se esperaba generar una industrialización acelerada del país, protegiendo y fomentando las condiciones óptimas para la misma, siendo el Estado el promotor más importante de este proyecto de modernización.

Con la reestructuración de los años ochenta, se buscó incorporar el aparato productivo nacional al entorno que presentaba la economía mundial. El escepticismo que se manifestaba dentro de todos los sectores sociales y económicos (incluyendo al Estado) era muy fuerte, pero evidentemente se debía anteponer la estrategia del ajuste estructural por estar más acorde con la sustentación de las condiciones para el pago de la deuda externa. La privatización de la actividad económica, la apertura del mercado interno, la reorientación de la producción hacia el exterior, y el punto que nos

preocupa más en este trabajo: la caída del poder adquisitivo de los salarios, generada por la búsqueda de una concentración de los ingresos¹. Todos estos puntos, como recomendaciones de los organismos financieros internacionales.

Como se podrá observar a continuación, la distribución del ingreso sufrió modificaciones en su estructura a partir del inicio de las reformas estructurales. En su modalidad de distribución funcional, se presentaron incrementos tendenciales de 1982 a 1990 en el factor que compone el excedente de operación, actuando en forma de incentivo, posteriormente se redujo hasta 1994, pero con la llegada de una nueva crisis a finales de este año, tuvo que aplicarse el mismo mecanismo de incremento a este factor, generando de esta forma, la atracción de nueva cuenta, de los capitales extranjeros y nacionales. Esto se explica en el planteamiento oficial, por la necesidad de fomentar el ahorro interno y generar los recursos que puedan ser canalizados a proyectos de inversión rentables. Es decir, incrementar la tasa de ganancia de los empresarios para que éstos tomen nuevamente el proceso de acumulación del capital y de crecimiento económico.

Este es el punto medular de la estrategia de reestructuración del aparato productivo nacional. Los empresarios nacionales han sido sustituidos en este sentido, para dar oportunidad a los inversionistas extranjeros de tomar las riendas de este proceso, ya que son precisamente éstos últimos, quienes aportaran el capital, la tecnología y los conocimientos adecuados dentro de nuestra participación en la división internacional del trabajo.

¹ OLIVARES, ENRIQUE, "México: modernización industrial o la estrechez de la trayectoria tecnológica", de la obra del mismo autor (compilador), *Cambio tecnológico y modernización industrial en México*, Editorial Nuestro Tiempo, México 1995, página 40.

El factor productivo sobre el cual recayó el costo de este proceso es precisamente el de la fuerza de trabajo. Esto se observara más adelante, donde al incrementarse el excedente de operación se presenta necesariamente una reducción en la participación de las remuneraciones a los asalariados. En este sentido para promover el dinamismo del nuevo patrón de acumulación, es necesario que exista el estímulo de una elevada tasa de ganancia vía excedente de operación, y este solamente se puede conseguir en el corto plazo mediante la reducción de la participación de los asalariados en la generación del producto. Pero de igual manera se puede apreciar que después de 12 años de políticas de austeridad y estabilidad económica, ante los embates de los desequilibrios macroeconómicos, nuevamente se recurre a este método en 1995, no solamente otorgándole una continuidad, sino estableciendo un reforzamiento del mismo, ya que cuando las remuneraciones a los asalariados presentaban una ligera recuperación, ésta se pierde con 4.25% del PIB en relación a 1994.

Esto se ha logrado mediante una política salarial restrictiva que evita incrementar los costos de producción para los empresarios y que en términos de poder adquisitivo siempre han presentado una tendencia a la baja durante todo el periodo de estudio, el cual se analizará con mayor detalle en los apartados siguientes. Como se ha mencionado ya, la razón por la cual se reducen los salarios en la óptica de los oficialistas, tiene como objeto fundamental, colocar el precio de este factor productivo a un nivel de competencia con los que presentan otros países que poseen excedentes de mano de obra poco o no calificada, principalmente con relación a los países asiáticos. La utilización de ésta ventaja comparativa provocará un efecto en la captación de inversión extranjera directa en aquellas actividades de producción de manufacturas, pero que se ha visto con mucho mayor

dinamismo en el sector de las maquiladoras, donde la calificación del personal debe ser menor y por ende las remuneraciones también.

Dentro de la distribución personal de los ingresos se han tenido que concentrar los mismos en aquellas capas socioeconómicas más altas, que puedan garantizar mayores niveles de ahorro, así como un consumo más elevado de aquellos bienes duraderos que se producen en el país (y que reciben los apoyos necesarios para competir a nivel internacional) que puedan implementar más rápidamente el proceso de industrialización y de acumulación del capital. De no efectuarse de este modo, solamente se estaría fomentando una mayor propensión a consumir por parte de las clases más pobres, es decir, un estímulo al crecimiento de la demanda agregada, que solamente provocaría desequilibrios en la balanza de pagos, pero principalmente en la balanza comercial.

Con este tipo de estrategia se procede a una concentración del ingreso personal y también funcional. Otra variante de éste proceso se tiene con una concentración en los sectores productivos y ramas más dinámicas, que regularmente se encuentran en manos de los capitalistas extranjeros y grandes corporaciones transnacionales. Esto se debe a que dentro de éstos sectores y ramas se utilizan mayores cantidades de bienes de capital, la mano de obra debe ser medianamente o bien calificada y las remuneraciones son más altas. El inconveniente que presentan estas actividades es que el coeficiente de utilización de capital por trabajador es muy alto, lo que implica una utilización de mano de obra limitada, no promoviendo de esta forma la generación de mayores niveles de empleo.

Evidentemente éste punto se contrapone a las necesidades del país en el aspecto de obtener mayores tasas de ocupación. Uno de los fundamentos que se daban para la implementación de este tipo de políticas, era

precisamente la generación de una cantidad considerable de fuentes de trabajo bien remunerados, vía implementación de proyectos de inversión que demandaran este factor de producción, pero que hasta la fecha no ha podido observarse de manera positiva.

Contrariamente a esto, tal parece que la mayoría de la población ante oportunidades escasas de empleo, ha desembocado a formar parte del comercio informal o actividades de mayor intermediación que no producen un valor agregado, sino un mayor costo final de los productos.

Otra de las formas en las cuales se ha deteriorado el ingreso de la población es mediante la clasificación que emplea Nora Lustig y que se refiere al ingreso social, el cual se refiere al "*valor de los servicios proveídos por el sector público distintos de las transferencias*"², que se han visto reducidos sustancialmente por la política fiscal de moderación de los gastos del sector público en todos sus niveles y ámbitos, siendo los más golpeados los que se realizaban en los proyectos de inversión social.

Son varios los aspectos que contemplan la reducción de los ingresos de las familias por esta vía. En primer lugar una reducción del déficit fiscal, provoca disminuciones en la demanda agregada y la producción; esto genera a su vez una reducción en la demanda de mano de obra, por lo cual las presiones sobre los salarios reales los hacen bajar. Un segundo aspecto, es que para bajar el déficit fiscal, se deben incrementar los impuestos y reducir las transferencias, reduciendo de esta forma el ingreso disponible de las familias. En tercer lugar se tiene la reducción del gasto social y la reducción a su vez del ingreso social. Por último se puede contemplar que

² LUSTIG, NORA, México. *Hacia la reconstrucción de una economía*, Editado por El Colegio de México y el Fondo de Cultura Económica, México 1994, página 88.

ante una reducción de la inversión pública, reduce no solamente el ingreso total de las familias, sino también un ingreso social futuro³.

4.2. Evolución de la Distribución Funcional del Ingreso en México, ante la transformación estructural.

El estudio de la distribución funcional del ingreso tiene muchos aspectos que pueden ser considerados de acuerdo al contexto que se quiera estudiar. En este trabajo centraremos nuestros esfuerzos en *considerar la forma* en que se ha manejado este aspecto, para introducir un determinado modo de producción en nuestro país, en base a consideraciones de tipo teóricas que son recomendadas principalmente por el Fondo Monetario Internacional (FMI), y que tienen por objetivo, de acuerdo a esta institución, instaurar una nueva etapa de estabilidad económica, no sólo en México, sino también en toda América Latina.

La argumentación teórica que se utiliza principalmente para la implementación de estos mecanismos, son tomados de la escuela neoclásica y efectuados en la economía conocidamente como políticas neoliberales.

Esta argumentación teórica tiene a nuestro criterio una explicación bastante limitada sobre este fenómeno y no otorga grandes avances en esta discusión, más que en los aspectos que se refieren al crecimiento económico, es por ello que no se analiza con mucha profundidad a ésta escuela y solamente consideramos los aspectos fundamentales de la misma, que para el propósito de éste trabajo se refieren a la forma en que ésta considera adecuado obtener de manera eficiente una distribución óptima de

³ *Op. Cit.*, página 89.

los recursos productivos y su aportación del mismo fenómeno, en la explicación que por consecuencia se genera en el crecimiento económico, quedando plenamente identificado el papel que realizan los agentes individuales en este proceso, sin la necesidad de fuerzas externas que solamente alteran el dinamismo del mismo e implementando distorsiones para su eficacia.

En este apartado se describirá de manera detallada la evolución que ha presentado la distribución funcional del ingreso durante el periodo comprendido de 1982 a 1995, realizando un análisis de la participación de los principales factores de la producción en la economía y estudiando el comportamiento que se presenta al considerar diferentes puntos de partida, tales como basarse en el Producto Interno Bruto (PIB) ó en el Ingreso Nacional Disponible (IND). De igual manera, en otro apartado analizaremos los datos que ofrecen las Encuestas de Ingreso y Gasto de los Hogares de México (ENIGH) para obtener un panorama más amplio de este problema.

4.2.1. Problemas para construir una serie totalmente compatible.

Para la formación de las series que hemos elaborado, se presentan problemas muy serios de compatibilidad, ya que el Sistema de Cuentas Nacional (SCN) cambió las cifras de estos componentes del PIB, los cuales no se pueden identificar con claridad en cada uno de los años correspondientes al efectuarse el cambio, y el tratar de realizarlos, es un trabajo que excede los propósitos de este trabajo. Es por ello que decidimos dividir el periodo de 1982-1995 en dos subperiodos, los cuales están

conformados por los años correspondientes de 1982 a 1987 y 1988 a 1995 respectivamente.

Hasta el año de 1993 estos cálculos se realizaban de manera tal que la *determinación del PIB estaba compuesta por: remuneración de los asalariados, excedente de operación, consumo de capital fijo, impuestos indirectos y se le restaban los subsidios; estos se integran en la Cuenta Producto y Gasto Interno Bruto. Como es lógico deducir, hasta este año no se apreciaban problemas de compatibilidad, pero la necesidad de actualizar los datos a años más recientes nos obliga a utilizar aquella información disponible hasta el momento y más cuando los resultados de su análisis son trascendentales para la aseveración de la hipótesis sobre la cual gira este estudio descriptivo.*

Los datos que presenta el SCN para el año de 1994 y 1995, que conforman el subperiodo 1988-1995 ya se encuentran constituidos de otra forma. Uno de los aspectos más relevantes que se pueden observar para comprender la complejidad de un proceso de compatibilización, es la obtención de valores diferentes en las magnitudes del mismo PIB en años similares y otorgados por la misma fuente, esto no tienen razón de ser, ya que esta compuesto por valores a precios corrientes en todos los años que se manejan; sin embargo, en los años de 1988 a 1993 que tenemos valores en ambas series, los valores son superiores en la última y con diferencias muy grandes en las participaciones.

El problema radica principalmente en el hecho de presentarse el consumo de capital fijo integrado al excedente de operación en la segunda serie, dando de este modo como resultado, la integración de estos dos conceptos, derivándose a su vez el excedente bruto de operación, por lo cual no es posible determinar con exactitud alguna relación lógica. De igual

manera aquí se consideran los impuestos a la producción e importaciones, cuando anteriormente se manejaban los impuestos indirectos; aunque en éste sentido no es significativo el cambio de término.

De esta forma consideramos importante establecer esta situación para comprender de una manera más adecuada la interpretación que le daremos a los resultados del análisis y a su vez utilizaremos los términos que se manejan en las cuentas más recientes, a fin de incorporar los valores de los últimos años.

4.2.2. Tendencias de la distribución funcional del ingreso según la participación de los factores en el PIB.

Una de las formas en que podemos estudiar la distribución funcional del ingreso y su evolución, es evidentemente mediante el análisis de las participaciones que presentaron cada uno de los factores de la producción en este proceso.

Los componentes del PIB que consideraremos en este estudio se encuentran formados por la remuneración a los asalariados; el excedente de operación o excedente bruto de operación en caso de contener integrado el consumo de capital fijo (que es otro de los componentes), los impuestos indirectos y los subsidios.

En México la distribución funcional del ingreso se ha caracterizado principalmente por concentrarse de manera importante dentro de los beneficios de los dueños del capital y que se conforma principalmente en el excedente de operación que se encuentra en el PIB.

Durante la década de los setenta es cuando la participación de los asalariados tiene su mayor auge dentro del producto, siendo el año de 1976

cuando se obtiene el máximo nivel participativo de los mismos representando una tasa equivalente al 40.26%. A partir de este año la tendencia que presento este componente fue siempre a la baja hasta 1981 con excepción del año de 1979 donde existió una muy pequeña recuperación de este factor en la formación total del PIB.

Para poder analizar este fenómeno de la distribución funcional y comprender cual ha sido su evolución de una manera precisa, es necesario conocer las participaciones de cada uno de los factores productivos que componen el PIB.

Es por ello que nos será muy útil realizar la transformación de los datos, absolutos a valores relativos, con los cuales obtenemos el cuadro 4.2.2.1., que nos muestra cifras interesantes; hemos decidido integrar los valores de las columnas de impuestos indirectos y subsidios, para tener una visión más concreta de estos componentes.

Se puede observar en este cuadro que el año inicial de nuestro periodo presenta una participación de los salarios equivalente al 35.21% que es bastante considerable en relación con los años posteriores. Solamente en términos porcentuales, se puede apreciar una disminución muy drástica de 5.86 puntos con relación al PIB para el año de 1983 y que representa la caída más significativa de toda la serie analizada y que se genera precisamente en el año que se cambia de rumbo la política económica del país y se introducen de manera radical, las medidas que recomienda principalmente el FMI para implementar mecanismos de crecimiento económico sostenido en países como el nuestro.⁴

⁴ Como se sabe, el año en que iniciaron las firmas de cartas de intención por parte de México fue en 1976, que es la fecha en que se comienza a introducir todo este tipo de mecanismos que recomienda el FMI, pero que no fueron muy radicales hasta el año de 1982 en que se inicia el periodo denominado "crisis de la deuda".

Dentro del primer subperiodo, podemos observar claramente como en el año de 1982 se presenta el punto máximo de la participación de los salarios en este contexto y su tendencia hasta el año de 1987 es considerablemente a la baja, con excepción del año de 1985, donde este componente tiene una ligera recuperación equivalente al 0.03%. Si hubiéramos considerado los datos que presentan las Cuentas Nacionales de 1993 y años anteriores, se apreciaría que esta tendencia se mantuvo hasta el año de 1990, en el cual la participación de los salarios obtuvo su nivel mínimo al representar tan sólo el 24.97% del total del PIB, tal y como es posible contemplarlo en el cuadro n. del anexo estadístico de este trabajo.

Cuadro 4.2.2.1.
PIB de México por componentes en el periodo 1982-1993.
(porcentajes)

Año	PIB	Remuneración a los asalariados	Excedente de operación*	Consumo de capital fijo	Impuestos a la producción**
1982	100.00	35.21	46.27	9.76	8.76
1983	100.00	29.35	51.06	12.17	7.42
1984	100.00	28.65	51.89	11.40	8.06
1985	100.00	28.68	50.73	11.25	9.34
1986	100.00	28.55	49.75	13.73	7.98
1987	100.00	26.84	50.40	13.08	9.69
1988	100.00	29.77	50.27	11.46	8.50
1989	100.00	29.54	51.75	10.04	8.67
1990	100.00	29.53	52.30	9.21	8.96
1991	100.00	30.88	51.10	8.95	9.08
1992	100.00	32.88	49.02	8.90	9.19
1993	100.00	34.75	47.55	9.03	8.68
1994	100.00	35.34	47.00	9.12	8.53
1995	100.00	31.09	48.41	11.47	9.03

Fuente: De 1982 a 1987 Sistema de Cuentas Nacionales de México, INEGI, 1984 y 1992.

De 1988 a 1995 Sistema de Cuentas Nacionales de México, INEGI, 1997.

*De 1988 a 1995 es el resultado de restar al excedente bruto de operación el consumo de capital fijo.

**De 1982 a 1987 se contabilizan los impuestos indirectos.

De acuerdo a los resultados obtenidos en la segunda etapa, podemos constatar una tendencia a la baja de 1988 a 1990. Para el año de 1991 se dió

una recuperación gradual de este componente, la cual se mantuvo a la alza hasta el año de 1994, en el cual alcanzó el nivel correspondiente al 35.34% y posteriormente sufre una caída muy drástica en 1995, siendo para este año la participación igual al 31.09% en este segundo subperiodo. Esto resulta engañoso si lo comparamos con el año de 1982 de la primera serie, ya que de ser cierto esto, en el año de 1994 no solamente se hubiera recuperado este factor de producción en su participación, sino que además la estaría superando en relación con lo acontecido al inicio de toda esta serie. Si observamos de nueva cuenta el cuadro n. del anexo estadístico contemplaremos que para el año de 1993 la participación de los salarios equivalía al 28.46% del PIB, mientras que en nuestro cuadro 4.2.2.1. en este mismo año dicho componente representa el 34.75%, es decir, que tenemos una diferencia de 6.29 puntos porcentuales dentro de una serie a otra. Esto podría comprenderse solamente como una forma en la cual los responsables de la política económica del país, juegan con las bondades de las estadísticas y los conceptos, para tratar de exponer un impacto menos negativo de los resultados al implementar ajustes estructurales que no son adecuados al contexto de nuestra economía.

Para tener una perspectiva más clara de la forma en que evolucionaron estos componentes, podemos observar la gráfica 4.2.2.1., donde se presentan los dos subperiodos manejados respectivamente, y que nos ayudará también a desarrollar el comportamiento de los factores restantes, pero principalmente el excedente de operación.

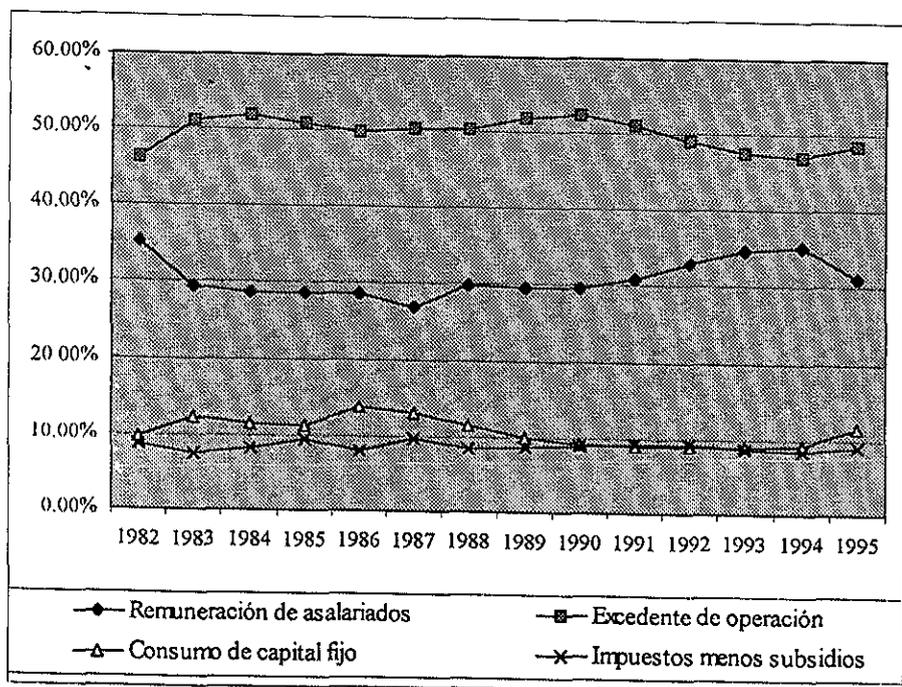
Como se puede observar excedente de operación presenta una tendencia cíclica en el primer subperiodo, ya que inicia con valores correspondientes al 46.27% para 1982 presenta incrementos hasta el año de 1984 donde alcanza su mayor participación del 51.89%; posteriormente

decrece dos años continuos, y finalmente presenta una ligera recuperación en 1987 logrando colocarse en un 50,40%.

Realizando las mismas observaciones que efectuamos en el componente de los asalariados, si se utilizara la serie completa hasta el año de 1993 con esta mecánica, los resultados que se obtendrían serían los siguientes: incrementos constantes hasta el año de 1990 y reducciones a partir de ese mismo año hasta 1993.

Gráfica 4.2.2.1.

Evolución de los componentes del PIB de acuerdo a subperiodos.



En lo concerniente al segundo subperiodo, tenemos que para el año de 1988 el nivel alcanzado por este factor es del orden de los 50.27 puntos porcentuales, incrementándose hasta el año de 1990 (reafirmando lo

señalado anteriormente) y decreciendo hasta 1994, consiguiendo finalmente para el año de 1995 una significativa recuperación. De igual manera se puede entender este desarrollo mediante la gráfica mostrada con anterioridad.

En cuanto al consumo de capital fijo su evolución es todavía más complicada, ya que presenta de igual manera fluctuaciones muy fuertes de un año a otro, pero en lo general no presenta alguna tendencia o correlación con algún otro componente, ni siquiera con el excedente de operación como veremos más adelante. Es muy importante señalar además que en muchas ocasiones se ha llegado a considerar también el consumo fijo de capital como una forma de disfrazar las utilidades de los empresarios, de tal forma que se puedan contabilizar como una depreciación, cuando en realidad se aprovechan mecanismos contables para incrementar sus valores de recuperación, generar una supuesta reducción de utilidades y así incrementar sus flujos de efectivo, manteniendo los recursos dentro de las empresas que las manejan.

El componente que presenta la tendencia más regular en este sentido es la que tienen los impuestos menos subsidios, ya que para toda la serie los valores fluctúan alrededor del 8.85% para ambas series. El papel distributivo que pudiera jugar el gobierno en este sentido no se contemplara en este trabajo a profundidad, al representar un tema muy extenso sobre su participación.

Para saber si éstos movimientos en las participaciones son significativos, podemos analizar ahora los valores anteriores en términos constantes.

Dentro del componente del factor trabajo, tenemos que existe una caída muy fuerte de 1982 a 1983, ya que para el primer año tenemos un

valor de 1701263 y para el segundo de 1359163 representando esto una baja en términos reales del menos 20.11%, siendo la caída más drástica que se presenta durante todo el periodo. Posteriormente presenta una recuperación hasta el año de 1985 y nuevamente se tiene un descenso continuo en los dos últimos años de este subperiodo. Dentro de la segunda serie, se tiene que este factor se estuvo incrementando en términos reales durante todo el periodo a excepción del último año en el cual se presenta una caída bastante representativa. De acuerdo a estos datos oficiales el factor trabajo fue el que mantuvo una tendencia más favorable en comparación con los demás componentes del PIB, situación que evidentemente deja bastantes dudas sobre la confiabilidad de estos datos.

Cuadro 4.2.2.2.
PIB de México por componentes en el periodo de 1982-1995 a valores constantes*.

Año	PIB	Remuneración a los asalariados	Excedente de operación	Consumo de capital fijo	Impuestos menos subsidios.
1982	4831257	1701263	2235401	471547	423044
1983	4630593	1359163	2364394	563651	343383
1984	4796805	1374473	2489032	546662	386637
1985	4921767	1411339	2496953	553659	459815
1986	4733776	1351258	2354978	649821	377717
1987	4823142	1294370	2430655	630847	467268
1988	1043371519	310653548	524481005	119548829	88688135
1989	1084699553	320415535	561287482	108932776	94063758
1990	1140273944	336732780	596387257	104998257	102155648
1991	1189408050	367247838	607789652	106404698	107965860
1992	1232567675	405280671	604205512	109752461	113329029
1993	1256195971	436482998	597279384	113387727	109045862
1994	1311319904	463432501	616378988	119633429	111874985
1995	1230928001	382688509	595908789	141220389	111110314

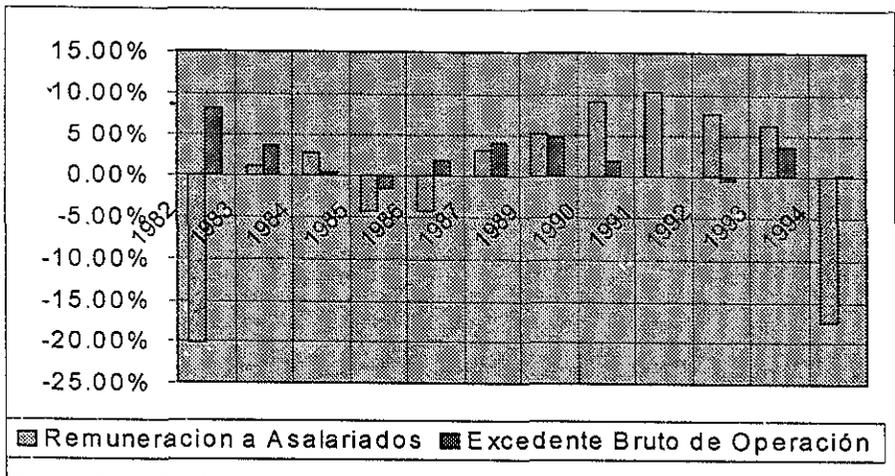
Fuente: Cuadro 4.2.2.1.

Informe Anual del Banco de México, 1995 y 1996.

*De 1982 a 1987 son pesos constantes de 1980 y de 1988 a 1995 se trata de pesos constantes de 1993.

En cuanto al excedente de operación, su crecimiento es casi constante y muy ligero ya que no presenta grandes modificaciones en su estructura; ya sea en el primer o segundo subperiodo. Los cambios más significativos que presento, fueron los incrementos presentados en 1989 y 1990, siendo en estos años donde sus tasas de crecimiento fueron más altas y del orden del 7.02 y 6.25% respectivamente.

Gráfica 4.2.2.2.
Tasas de Crecimiento Reales de los pagos a los factores Trabajo y Capital.



Mientras tanto el consumo de capital fijo tuvo variaciones muy fuertes durante toda la serie; podemos señalar por ejemplo, que durante 1986 obtuvo un incremento representativo del 17.57%, para 1989 sufrió una caída equivalente al 8.88%, y finalmente podríamos señalar entre lo más relevante de este componente, que en los años de 1994 y 1995 su situación fue sumamente favorable en la composición, ya que alcanzó tasas de crecimiento iguales al 5.51 y 18.04% en este orden. Al contemplar estos resultados, se vuelve a pensar que existe de alguna manera un método que

utilizan los empresarios para disfrazar sus ganancias, ya que no es posible que en un año donde la actividad económica tuvo que verse obligada a reducir la utilización de su capacidad instalada, se hayan presentado depreciaciones tan fuertes en sus bienes de capital.

En cuanto a los impuestos menos subsidios solamente podemos decir que mantienen casi constante su participación, aunque considerando los incrementos reales presentan grandes fluctuaciones pero que no analizaremos con mucho detalle.

En esta gráfica es posible observar la tendencia en cuanto a las tasas de crecimiento reales que presentaron las remuneraciones a los asalariados y el excedente bruto de operación. Se puede observar que las fluctuaciones más grandes se presentan dentro del factor trabajo, ya que para el primer y último año de la serie sufrieron caídas muy fuertes. De igual manera este factor presenta los incrementos más significativos, ya que durante 1990 y 1991 tuvieron resultados muy favorables con relación al excedente bruto de operación que mantuvo una tendencia hacia abajo de 1990 a 1992. Cabe resaltar que no se considera el dato de 1988, ya que es precisamente este año donde se realiza el cambio de series y su resultado no es compatible entre ambas.

De este modo podemos concluir que de acuerdo a los datos ofrecidos por el Sistema de Cuentas Nacionales la participación de los asalariados en el producto, no fue del todo desfavorable, más que para el primer y último año del periodo, sin lograr recuperar a final de cuentas el nivel que presentaba en 1982, mientras que el excedente de operación tuvo una evolución menos dinámica y con una tendencia al final hacia la baja, recuperándose ligeramente en 1995.

4.2.3. La utilización del ingreso nacional disponible para el análisis de la distribución funcional.

Para muchos estudiosos del tema de la distribución funcional del ingreso, la consideración del ingreso nacional disponible es mucho más significativa en los resultados que se puedan obtener en relación con aquellos que son presentados cuando se utiliza el producto interno bruto.

La Cuenta del Ingreso Nacional Disponible expone la forma en que se *"integran dicho ingreso a partir de los pagos a los factores de la producción que aparecen en la cuenta del producto y gasto interno bruto y de los flujos netos (ingresos menos erogaciones) que provienen del resto del mundo por remuneraciones a los asalariados nacionales, pagos a la propiedad (intereses, regalías, rentas, dividendos y similares) y transferencias corrientes (donativos, ayudas, etc.)"*.⁵

La importancia de esta consideración se debe a varios factores fundamentalmente. El primero corresponde a que dentro del IND no se consideran los valores que se generan por concepto de consumo de capital fijo, que como ya se mencionó, es un componente que no interviene en la generación de valor agregado, sino que solamente presta su valor -por decirlo de alguna manera- al proceso productivo y que evidentemente es recuperado por los dueños de dicho capital fijo. El efecto que se provoca al no considerar este componente es muy obvio, ya que las participaciones de cada uno de los componentes restantes del concepto diversifican sus resultados y el peso específico de cada uno de ellos se ajusta a otros parámetros. Esto nos indica en otras palabras, que el estudio es elaborado a

⁵ SISTEMA DE CUENTAS NACIONALES, Las cuentas de producción, tomo I, INEGI, México 1994, página 23.

partir de valores netos y no en términos brutos como sucede en el caso del PIB.

Por otro lado tenemos que este indicador sobresale en su estimación también por el hecho de tener un mayor acercamiento con los resultados que se desprenden de otro tipo de fuentes que pueden en un momento determinado analizar de forma más concreta la distribución del ingreso y que para este caso podrían ser las encuestas de ingreso-gastos de las familias y los hogares de México. Más adelante presentaremos también un análisis sobre la distribución del ingreso en su forma personal y utilizaremos estas fuentes para dichos fines.

El último factor fundamental por el cual consideramos importante el análisis de los datos del IND, es el referente a los componentes que integran esta cuenta, que por lógica es diferente a la que forman el PIB; presentándose la similitud en cuanto a varios de los factores de la producción en ambas cuentas. Además podemos observar otro punto de vista interesante, al constatar cómo los flujos netos por concepto de remuneraciones a factores nacionales fuera del país y remuneraciones a factores del exterior dentro del mismo, dan pauta a modificaciones en los resultados de la participación de los componentes que más nos interesan y que son las remuneraciones a los asalariados y el excedente de operación.

En cuanto a las participaciones relativas que se presentan dentro del ingreso nacional disponible, se pueden observar cambios en la participación de los factores, ya que al ser considerados valores netos en este indicador se reduce el nivel del agregado final y de igual manera tenemos un indicador más confiable al no completar el consumo de capital fijo, ya que no se considera al mismo como generador de producto, sino solamente como un insumo.

Analizando el cuadro 4.2.3.1., tenemos que la tendencia que presentan los componentes correspondientes a las remuneraciones de asalariados, excedente de operación, impuestos a la producción e importaciones, así como los subsidios, es la misma que se pudo contemplar en el cuadro correspondiente al PIB; por lo tanto, nos centraremos a describir la evolución que aconteció por parte de los ingresos factoriales netos del resto del mundo, que se encuentran compuestos por las remuneraciones netas del resto del mundo, las rentas netas de la propiedad del resto del mundo y las transferencias corrientes netas del resto del mundo, siendo solamente las rentas de la propiedad significativas, además de negativas.

Durante la primera etapa, las remuneraciones del resto del mundo, presentan una tendencia a incrementarse sustancialmente, ya que de participar con tan solo el 0.13% del total en 1982, para 1987 ya representaba el 0.31%, que se traduce en un incremento de 0.18 puntos porcentuales o en una tasa de crecimiento equivalente al 138.46% en cinco años. Para la segunda etapa, presenta una tendencia contraria ya que de iniciar con un 0.35% en 1988, para el año de 1994 este se redujo a solamente el 0.17%, generándose posteriormente una recuperación muy fuerte en 1995, para colocarse finalmente al nivel del 0.28%.

Por parte de las transferencias corrientes, se puede apreciar que sufre incrementos bastantes significativos durante ambas partes del periodo estudiado. Inicia con una participación muy pobre que apenas logra alcanzar el 0.20% en 1982, siendo para el año de 1987 correspondiente al 1.44%. De igual manera en la segunda etapa del periodo, la tendencia es claramente al ascenso hasta 1990, donde logra su punto máximo de 1.73%, sufrió una caída muy fuerte en los siguientes tres años y nuevamente se

recupera, dando un salto muy grande del 1.04% en 1994 al 1.62% en el último año del periodo que es 1995, que para los porcentajes manejados por este factor es bastante sensible.

Cuadro 4.2.3.1.

Ingreso Nacional Disponible por participación de sus componentes de 1982 a 1995. (porcentajes)

Año	Ingreso Nacional Disponible	Remuneración de asalariados	Remun. netas del resto del mundo	Excedente de Operación	Rentas netas de la propiedad del resto del mundo	Impuestos a la producción menos subsidios	Transferencias corrientes n. del resto del mundo
1982	100.00	41.57	0.13	54.62	-6.85	10.34	0.20
1983	100.00	35.72	0.16	62.13	-7.34	9.02	0.31
1984	100.00	34.37	0.18	62.24	-6.76	9.67	0.31
1985	100.00	33.75	0.22	59.71	-5.49	11.00	0.82
1986	100.00	34.81	0.32	60.67	-6.87	9.73	1.34
1987	100.00	32.12	0.31	60.32	-5.79	11.60	1.44
1988	100.00	34.66	0.35	58.52	-4.87	9.90	1.45
1989	100.00	33.79	0.30	59.19	-4.51	9.92	1.32
1990	100.00	33.15	0.26	58.70	-3.90	10.06	1.73
1991	100.00	34.58	0.22	57.22	-3.25	10.17	1.06
1992	100.00	36.78	0.19	54.83	-3.12	10.28	1.04
1993	100.00	39.04	0.18	53.42	-3.39	9.75	1.00
1994	100.00	39.70	0.17	52.80	-3.29	9.58	1.04
1995	100.00	36.38	0.28	56.65	-5.50	10.56	1.62

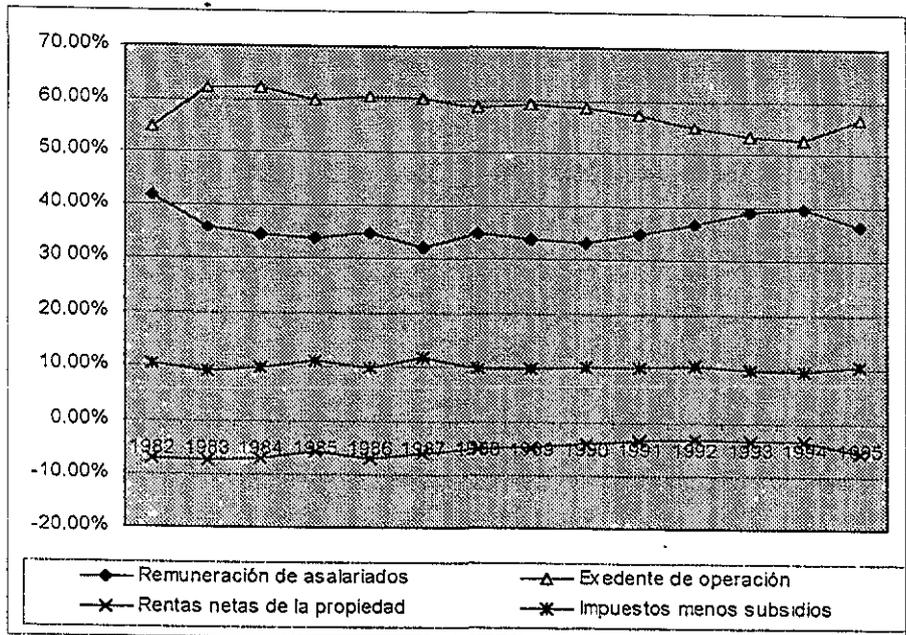
Fuente: Sistema Nacional de Cuentas Nacionales. INEGI, 1984, 1992 Y 1997.

El componente más representativo dentro de los ingresos factoriales, es la renta de la propiedad, el cual sufre fluctuaciones muy grandes durante la primera etapa, siendo su punto máximo en 1983 correspondiéndole un 7.34% (negativo por supuesto), siendo a su vez el punto mínimo el correspondiente al año de 1985 y que fue del 5.49%. Durante el segundo subperiodo podemos observar que la tendencia es claramente a la baja hasta 1994 con excepción del año de 1993 donde se incrementa su participación; además en 1995 se presenta un incremento bastante significativo en este

componente con relación al año anterior que corresponde a una tasa del 67.17%.

En la gráfica 4.2.3.1. se puede analizar de nueva cuenta la evolución que presentan las participaciones de los factores del trabajo, capital y gobierno dentro del IND. Como se menciono anteriormente, la tendencia que presentan en relación con las observadas en el PIB son similares, pero evidentemente se aprecian mayores concentraciones en el IND, por ser este ultimo menor al PIB y dichos componentes iguales en los dos indicadores.

Gráfica 4.2.3.1.
Evolución de los principales componentes del IND de 1982 a 1995.
(porcentajes)



Un aspecto muy importante que se puede rescatar de esta gráfica es la evolución que se presenta por parte de la renta de la propiedad neta del resto

del mundo, que como es apreciado siempre ha presentado una tendencia negativa, que se explica por el hecho de que en nuestro país siempre hemos sido dependientes de la utilización de capital exterior para nuestras actividades económicas, además de los recursos que se solicitan para cumplir con nuestras obligaciones por concepto de deuda externa, generando de esta manera que este componente se haya vuelto cada vez más significativo.

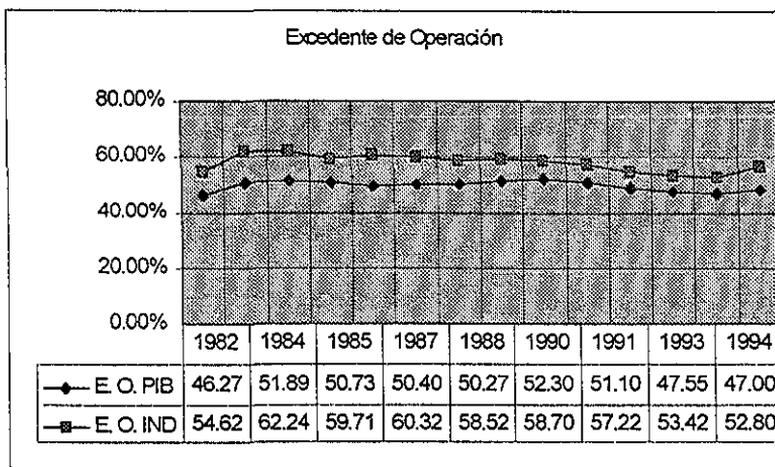
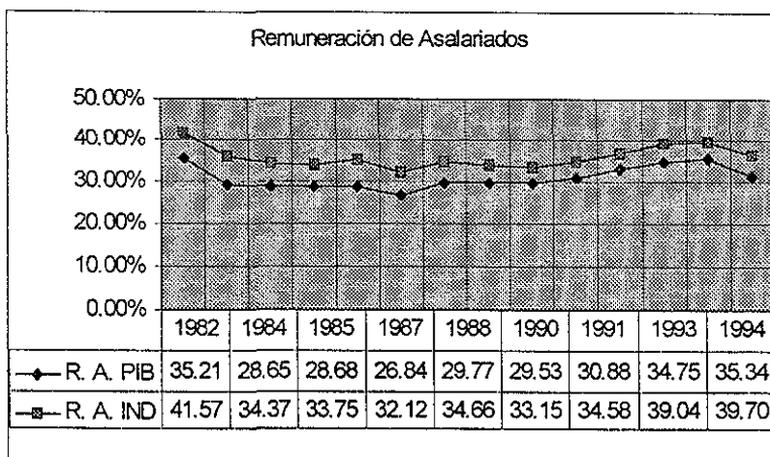
Finalmente, podemos realizar una comparación entre las evoluciones que presentan los componentes que se encuentran dentro del PIB y el IND, para determinar la incidencia que se presentan entre los mismos, por la consideración de los ingresos factoriales netos procedentes del resto del mundo y la resta del consumo de capital fijo dentro del Ingreso Nacional Disponible.

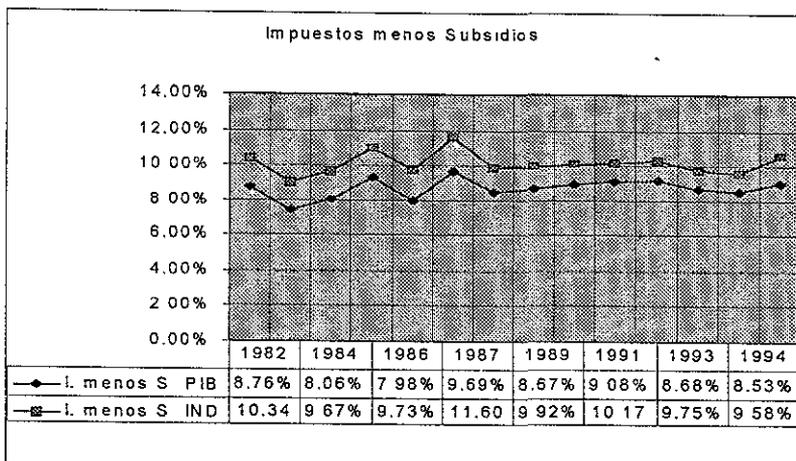
Como se puede observar en los siguientes gráficos las brechas que marcan la diferencia se encuentran favoreciendo al IND, pero existen años donde la diferencia es mucho más marcada. De 1982 a 1987 las diferencias fluctúan alrededor del 5% en lo concerniente a las remuneraciones a los asalariados; posteriormente esta brecha parece que se reduce en un punto porcentual, pero ya se ha mencionado en repetidas ocasiones el cambio de la serie utilizada parece influir en gran medida con estos resultados, ya que las diferencias son grandes en relación con los datos anteriores a 1993.

En lo concerniente al excedente de operación sucede algo similar, solamente que en lugar de mantener su participación dentro del PIB y el IND, este tiende a decrecer. Esto es fácil de observar si consideramos que con los datos anteriores a 1993 del SCN la diferencia que presentaban estos dos indicadores en éste año era de un 7.05% y utilizando los datos recientes ésta diferencia es de tan sólo el 5.87%, quedando de nueva cuenta el

cuestionamiento sobre la veracidad de éstos datos, aparentemente al realizarse las nuevas formulaciones de ésta nueva serie las participaciones de las remuneraciones tienden a incrementarse y el excedente de operación disminuye sus cantidades.

Gráfica4.2.3.2.
Participaciones comparativas entre el PIB y el IND.





Para el caso de los impuestos menos subsidios, las tendencias son similares y muy poco fluctuantes en relación con las series anteriores, presentando prácticamente las mismas magnitudes en ambos casos, ya sea con los datos anteriores y posteriores a 1993.

Finalmente se puede decir que otra de las ventajas que presenta la utilización de los datos correspondientes al IND, es la más cercana similitud con los resultados que se manejan con las ENIGH que estudiaremos a continuación y que nos permitirá tener una visión más amplia de este fenómeno de la distribución del ingreso, pero ahora desde el punto de vista personal.

4.3. Cambios en la distribución personal del ingreso.

En los apartados anteriores, hemos podido observar de qué manera se ha comportado la distribución del ingreso a partir de su análisis en los factores de la producción que lo generan y de esta forma poder establecer el peso

específico que cada uno de ellos tiene dentro de su participación en el proceso de acumulación. De igual manera, queda establecida la desigualdad en la que dichos factores de la producción son remunerados y la tendencia que se presentan, siendo evidente una concentración de los ingresos dentro del excedente de operación.

Pero estas conclusiones no logran darnos una visión más amplia de la problemática que representa en sí una mala distribución sobre el grueso de la sociedad y principalmente su efecto sobre los sectores que requieren una mayor participación dentro de la generación del producto para satisfacer sus necesidades más esenciales, ya que solamente nos proporciona una distribución entre factores y no entre las capas sociales.

Es por ello que el estudio de la distribución funcional del ingreso presenta una serie de limitaciones para explicar qué estratos de la sociedad han sido los más beneficiados y de igual manera cuáles de ellos también han sido los más perjudicados. Esto es posible comprenderlo mejor si consideramos que dentro del factor correspondiente a las remuneraciones de los asalariados se han agrupado a todos aquellos agentes que perciban algún sueldo o salario, de forma tal que no es posible distinguir si esa remuneración la recibió algún director de una gran compañía, algún jornalero agrícola o algún funcionario de alto rango del sector público. De manera similar, todo agente que recibe ingresos como pago a la utilización de su capital se clasifica dentro del factor que corresponde al excedente de operación, independientemente de que este sea un pequeño agricultor o el dueño de una empresa procesadora de alimentos.

Es por ello que consideramos indispensable integrar un análisis sobre la distribución personal del ingreso en este capítulo a fin de observar de manera más específica el comportamiento de la distribución del ingreso

sobre la población. De igual manera analizaremos la evolución de los salarios reales en nuestro país y como se desarrollaron en los diferentes sectores de la economía.

4.3.1. La distribución personal del ingreso mediante la utilización de las encuestas de ingreso y gasto de los hogares.

Para este caso utilizaremos las encuestas nacionales de ingresos y gastos de los hogares (ENIGH) que se realizaron en los años de 1984, 1989, 1992 y 1994 y que fueron llevadas a cabo por el INEGI. Dentro de los datos que utilizaremos con éstas encuestas, tenemos a los ingresos totales, que se dividen en ingresos corrientes totales y percepciones de capital; esto con el fin de tratar de compatibilizar lo más posible estas magnitudes con las correspondientes a las series del PIB y el IND. Del mismo modo se dividen estos ingresos tanto en monetarios como no monetarios.

Es necesario que se establezca la diferencia que existe entre los conceptos de sueldos y salarios pagados a los trabajadores y el ingreso de las familias donde las aportaciones principales son efectuadas por trabajadores asalariados. Esto se debe a que una determinada proporción de los ingresos de las familias también incluyen rentas, transferencias y ganancias. Así, mismo los sueldos y los salarios aunque en su mayoría se destinan precisamente al ingreso de las familias que tienen como actividad principal el ser empleados y obreros asalariados, también constituyen en una pequeña proporción, ingresos de trabajadores por cuenta propia o empresarios.

Nuestro estudio se basará principalmente en los datos que proporcionan estas encuestas del INEGI, considerando que no existe un

trabajo que pueda representar de mejor manera la distribución personal del ingreso en nuestro país.

La evolución que han presentado algunos indicadores tradicionales de la concentración del ingreso personal entre los hogares son observados en los cuadros que se realizan más adelante, los cuales nos podrán dar un acercamiento más significativo de la problemática que en este contexto se maneja.

En primer lugar tenemos que examinar la evolución de los ingresos totales que perciben las familias, de acuerdo a su situación en la captación de los mismos, tomando en cuenta que son compuestos por la sumatoria de los ingresos totales corrientes y las percepciones de capital. Los clasificamos en deciles siendo de manera ascendente, siendo los primeros aquellos que menores ingresos perciben, hasta colocarnos en el último decil siendo éstos los que perciben los mayores ingresos.

El cuadro 4.3.1.1. nos presenta los datos que corresponden a estos ingresos totales y de los cuáles se desprenden aspectos bastantes interesantes, que nos indican de forma clara que sector de la población sufrió las consecuencias más graves de la crisis y del ajuste estructural efectuado en nuestro país.

La forma en que se desenvuelven los ingresos totales presenta aspectos bastante interesantes en cuanto a la concentración de los ingresos dentro de los hogares, ya que se puede apreciar que la participación en este contexto es diferente a la que se tiene en los ingresos corrientes totales que veremos más adelante y donde la tendencia a la concentración es siempre positiva. Como vemos en este cuadro, el primer decil evoluciona de tal manera que para las dos primeras encuestas su participación disminuye, recuperando y ganando terreno para 1992 al nivel del 2.13% y reduciéndose

posteriormente para colocarse en 1994 con una participación del 1.58%, lo que significa una pérdida para este decil de 0.29% de los ingresos totales. En este cuadro se puede observar que prácticamente todos los deciles a excepción del décimo, presentan pérdidas a lo largo del periodo en cuanto a su participación, presentándose solamente en algunos casos incrementos relativos, como sucede con el segundo y sexto decil para el año de 1992.

Cuadro 4.3.1.1.
Participación de los hogares en los Ingresos Totales* por deciles.
(porcentajes)

DECIL	1984		1989		1992		1994	
	%	Acum.	%	Acum.	%	Acum.	%	Acum.
Total	100.00		100.00		100.00		100.00	
I	1.87	1.87	1.68	1.68	2.13	2.13	1.58	1.58
II	3.05	4.92	3.09	4.77	3.09	5.21	2.72	4.30
III	4.06	8.98	3.75	8.52	3.92	9.14	3.61	7.91
IV	5.08	14.06	4.69	13.21	4.68	13.82	4.56	12.47
V	6.33	20.39	5.92	19.13	5.79	19.60	5.59	18.05
VI	7.81	28.21	7.18	26.32	7.25	26.86	6.96	25.02
VII	9.65	37.86	8.85	35.17	8.53	35.38	8.62	33.64
VIII	12.07	49.93	11.22	46.39	10.75	46.13	11.19	44.83
IX	16.42	66.35	15.64	62.03	15.41	61.54	16.07	60.90
X	33.65	100.00	37.97	100.00	38.46	100.00	39.10	100.00
C. Gini	0.4367		0.4672		0.4625		0.4842	

Fuente: ENIGH 1984, 1989, 1992 y 1994

* Los deciles de hogares están ordenados de forma ascendente, de acuerdo al nivel del ingreso total, y que se compone por el ingreso corriente total y las percepciones de capital.

Solamente el ultimo decil es el que percibe incrementos constantes a lo largo del periodo sin excepción alguna, resultando lógico este aspecto si tomamos en cuenta que todos los deciles presentaron pérdidas. La participación de éste decil se subió en un 5.35% y que más adelante analizaremos sus tasas reales de crecimiento manejando precios constantes.

Analizando los coeficientes de Gini que se derivan de este proceso, podemos darnos cuenta de una tendencia clara a la concentración de este tipo de ingresos durante el periodo, pero con una disminución del mismo para el año de 1992, que como se pudo apreciar anteriormente se debió más a una redistribución de los ingresos entre el primer y sexto decil que a una redistribución de las clases pudientes a las marginadas. El resultado obtenido para 1992 es muy dudoso si tomamos en cuenta la evolución de los ingresos corrientes y las percepciones de capital por separado. Estas consideraciones las estudiaremos más adelante, ya que no es posible asegurar que por un ordenamiento diferente de los deciles, tal y como es manejado en estas encuestas, los ingresos puedan fluctuar tan radicalmente.

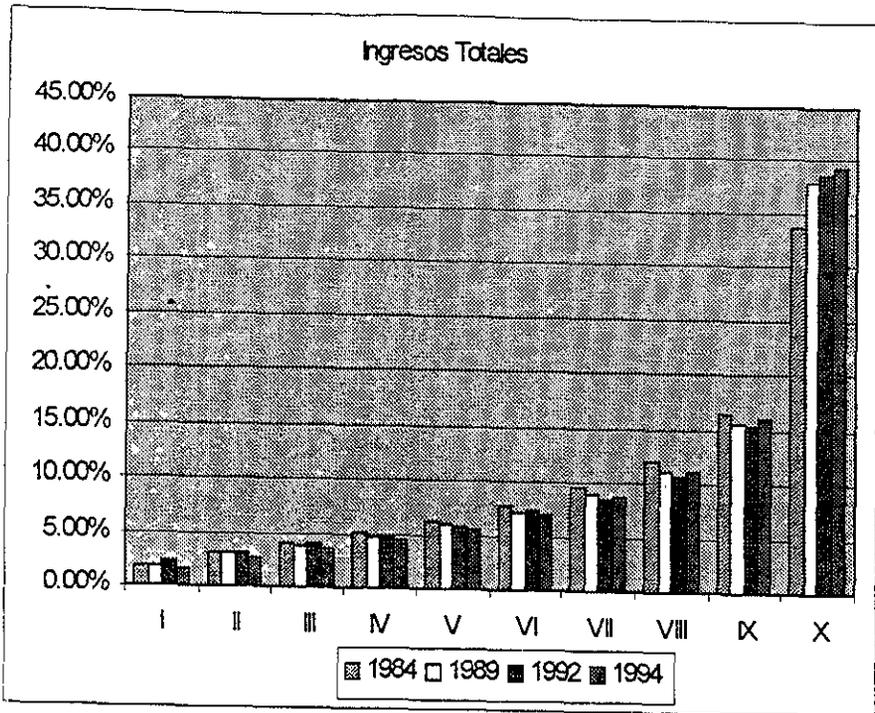
De igual manera en la gráfica 4.3.1.1. se puede analizar el comportamiento de los ingresos totales, ya que como se dijo anteriormente es posible observar la tendencia que presentan cada uno de los deciles en este sentido.

Ahora pasaremos a estudiar el peso que tienen cada uno de los tipos de ingresos en la composición del ingreso total y que esta formado por los ingresos corrientes totales y las percepciones de capital. Es importante volver a mencionar que éstas cifras se encuentran sujetas al ordenamiento de los deciles en base a las percepciones del ingreso total, ya que posteriormente efectuaremos el mismo análisis, pero en base a los ordenamientos del ingreso corriente total, por considerarlo más representativo del grueso de los hogares.

En el cuadro 4.3.1.2. se puede observar como es más representativo el peso del ingreso corriente total, dentro de los ingresos.

En base a los resultados que nos arroja este cuadro nos podemos percatar de la importancia que tienen los ingresos corrientes para la población.

Gráfica 4.3.1.1.
Concentración de los Ingresos Totales en México de 1984 a 1994.



De igual manera establecemos que los ingresos corrientes totales al igual que las percepciones de capital, están conformados por una fracción de ingresos monetarios e ingresos no monetarios, siendo en este sentido los más representativos los primeros, principalmente para los deciles de menores ingresos de este tipo, ya que conforme se incrementa el poder de compra de los deciles, sus ingresos no monetarios se vuelven más representativos dentro de su captación.

Cuadro 4.3.1.2.

Participación de los hogares en los Ingresos Totales por tipo de Ingreso.

DECIL	1984		1989		1992		1994	
	Corrie.	Capit.	Corrie.	Capit.	Corrie.	Capit.	Corrie.	Capit.
Total	n.d.	n.d.	95.94	4.06	92.25	7.75	95.54	4.46
I	n.d.	n.d.	90.49	9.51	87.15	12.85	98.24	1.76
II	n.d.	n.d.	87.12	12.88	91.54	8.46	98.42	1.58
III	n.d.	n.d.	95.70	4.30	95.37	4.63	97.35	2.65
IV	n.d.	n.d.	96.62	3.38	96.68	3.32	98.15	1.85
V	n.d.	n.d.	95.66	4.34	94.47	5.53	97.88	2.12
VI	n.d.	n.d.	97.30	2.70	95.03	4.97	97.13	2.87
VII	n.d.	n.d.	97.33	2.67	95.73	4.27	96.85	3.15
VIII	n.d.	n.d.	97.63	2.37	95.09	4.91	97.16	2.84
IX	n.d.	n.d.	95.83	4.17	93.61	6.39	96.77	3.23
X	n.d.	n.d.	95.85	4.15	88.76	11.24	92.88	7.12

Fuente: ENIGH 1984, 1989, 1992 y 1994.

En el cuadro 4.3.1.3. se tiene que para el año de 1984, la encuesta mostraba el total de los ingresos monetarios representaba el 79.21% del total, mientras que los ingresos no monetarios acumulaban el 20.79%. Para el caso de los ingresos monetarios la tendencia fue a la baja en 1989 y 1992, siendo en el año de 1994 cuando presenta una recuperación de su participación, colocándose finalmente en un 73.25%. Obviamente la tendencia de los ingresos no monetarios sufrió estos cambios en sentido contrario.

Como ya se mencionó, las capas de menores ingresos corrientes totales, fundamentan sus captaciones en aquellos de tipo monetarios y conforme avanza el poder de compra de los hogares aquellas percepciones no monetarias se transforman en importancia.

Para el año de 1992 volvemos a percatarnos de una mayor igualdad en la distribución de los ingresos, pero en este caso de aquellos no monetarios. Las percepciones en las restantes encuestas tiende a ser más

concentradora de este tipo ingresos en las capas de mayores capacidades de compra, aunque para el año de 1994, también se puede observar una tendencia similar a la de 1992, aunque no tan marcada. Si observamos la participación del primer decil en los ingresos no monetarios para el año de 1989, éstos solamente representan el 1.41%, mientras que para el año de 1992 este se eleva sustancialmente hasta el nivel del 11.07%.

Cuadro 4.3.1.3.
Participación de los hogares en los Ingresos Corrientes Totales* por
tipo de ingreso.
(porcentajes)

DECIL	1984		1989		1992		1994	
	Mone.	N. Mo.						
I	96.77	3.23	98.59	1.41	88.93	11.07	90.26	9.74
II	87.14	12.86	88.70	11.30	78.66	21.34	79.48	20.52
III	84.31	15.69	85.28	14.72	76.88	23.12	77.34	22.66
IV	83.09	16.91	82.61	17.39	76.17	23.83	76.03	23.97
V	82.56	17.44	81.82	18.18	75.09	24.91	75.19	24.81
VI	81.82	18.18	80.12	19.88	74.29	25.71	74.24	25.76
VII	81.23	18.77	79.09	20.91	73.71	26.29	73.79	26.21
VIII	80.05	19.95	77.82	22.18	72.99	27.01	73.25	26.75
IX	78.47	21.53	76.54	23.46	72.10	27.90	73.21	26.79
X	75.51	24.49	74.09	25.91	73.65	26.35	75.31	24.69
Total	79.21	20.79	77.45	22.55	73.89	26.11	74.82	25.18

Fuente: Ibidem.

*Los deciles se encuentran ordenados de acuerdo al Ingreso Corriente Total, lo que nos indica que no corresponden a los mostrados por los Ingresos Totales.

Del sexto al último decil en 1992 las proporciones entre un tipo de ingreso y otro son muy similares, sucediendo algo similar del segundo al quinto decil en el mismo año. También se presenta una tendencia parecida en el año de 1994, aunque menos marcada.

De ahora en adelante analizaremos estos datos mediante la utilización de estratos de la población que se componen de la siguiente manera: del primer al cuarto decil tenemos el 40% más pobre; del quinto al octavo se

tiene al 40% de ingresos medios; el noveno y el último integran el 20% más rico, y a su vez el décimo compone al 10% más rico.

En el cuadro 4.3.1.4. se puede observar la participación de los estratos de hogares en el ingreso corriente total y los coeficientes de Gini que presentan, mostrándonos que la tendencia a la concentración siempre ha sido sobre los estratos más pudientes.

Cuadro 4.3.1.4.
Participación en el Ingreso Corriente Total de acuerdo a los estratos de Hogares.
(porcentajes)

Estratos	1984	1989	1992	1994
40% más pobre	14.42	12.86	12.68	12.66
40% ingresos medios	36.55	33.59	33.14	32.81
20% más rico	49.03	53.55	54.18	54.53
10% más rico	32.43	37.93	38.16	38.42
Coefficiente de Gini	0.4250	0.4694	0.4749	0.4770

Fuente: Elaboración propia a partir de las ENIGH ya mencionadas

Efectuando ahora el análisis de cada uno de los tipos de ingresos que conforman el ingreso corriente total, tenemos que los ingresos monetarios acumulados por el 40% de la población más pobre es apenas el correspondiente a un 12.6% en el año de 1984 y que además en las encuestas posteriores esta cifra presenta pérdidas paulatinas para todos los años, tal y como se aprecia en el cuadro 4.3.1.5. donde para el año de 1994 a este sector de la población solamente logra acumular el 10.8% de los ingresos monetarios corrientes.

En cuanto al 40% de la población que percibe ingresos medios también se puede observar una disminución de sus ingresos monetarios, los

cuales para la última encuesta termina con una pérdida de su participación en un 5% del total, pudiendo constatarse que éste fue el sector que sufrió las mayores pérdidas en éste tipo de ingresos. Evidentemente el sector de la población que absorbió las pérdidas de los sectores anteriores fue el 20% más rico y en especial el 10% aún mejor colocado, donde para el caso de los

Cuadro 4.3.1.5.

Participación en el Ingreso Corriente Monetario de acuerdo a los estratos de Hogares. (porcentajes)

Estratos	1984	1989	1992	1994
40% más pobre	12.6	11.7	11.0	10.8
40% ingresos medios	36.6	33.4	32.1	31.6
20% más rico	50.8	54.9	56.9	57.5
10% más rico	33.8	39.0	40.8	41.2
Coefficiente de Gini	0.4534	0.4888	0.5086	0.5137

Fuente: Elaboración propia a partir de las ENIGH ya mencionadas

primeros su aumento en la participación fue de 6.7% del total, mientras que para el 10% con mayores percepciones esta diferencia fue del 7.4% del total lo que muestra claramente la concentración excesiva de este tipo de ingresos en el último estrato. Los coeficientes nos muestran más claramente que existió una tendencia a la concentración de estos ingresos en el periodo que estamos estudiando.

Es muy importante realizar una descripción de la evolución de dos de los componentes que integran los ingresos corrientes monetarios, ya que sus fuentes son bastante representativas de la participación que reciben los trabajadores asalariados en este proceso y de igual manera la participación que tienen los empresarios en el mismo.

Los resultados obtenidos nos muestran claramente como el 40% de la población más pobre siempre ha tenido márgenes muy discretos de participación en estos componentes y su evolución ha sido, en lo que corresponde a las remuneraciones al trabajo, en el año de 1984 de un 12.0% y finaliza en 1994 con un 10.7%. Para la renta empresarial la caída fue más grande, ya que en 1984 esta representaba el 15.4% sufriendo caídas constantes en 1989 y 1992, recuperándose levemente en 1994 colocándose en un 12.1% pero sin recuperar lo obtenido en 1984.

Cuadro 4.3.1.6.

Participación en el Ingreso Corriente Monetario de acuerdo a sus dos principales fuentes por estratos de Hogares. (porcentajes)

Estratos	1984		1989		1992		1994	
	Rem. Trab.	Rent. Empr.						
40% más pobre	12.0	15.4	13.1	11.2	12.2	11.0	10.7	12.1
40% ingresos medios	37.7	37.3	39.0	25.7	36.3	24.6	32.3	29.7
20% más rico	50.2	47.3	47.9	63.1	51.5	64.4	57.1	58.3
10% más rico	30.9	33.5	30.0	50.2	34.4	53.1	40.2	43.7

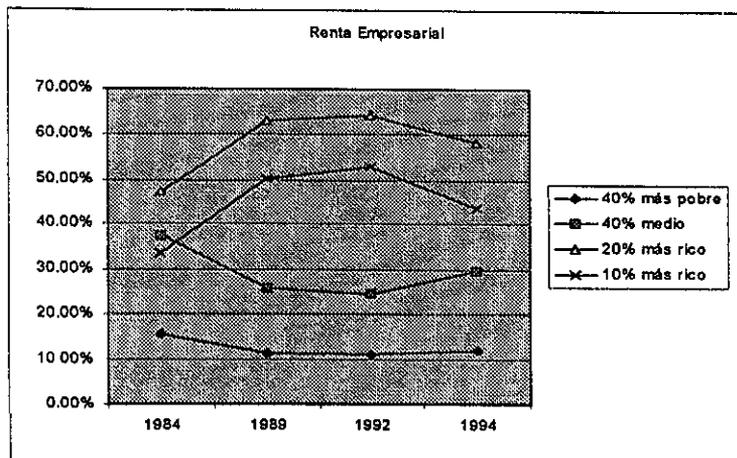
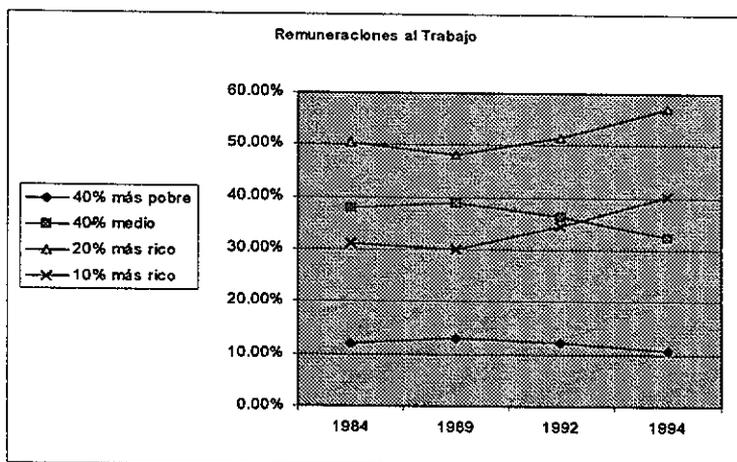
Fuente: Elaboración propia a partir de las ENIGH ya mencionadas.

Se observa una pérdida muy considerable del 40% de la población de ingresos medios en la renta empresarial de 1984 a 1989, siendo estos valores del orden del 37.3% y 25.7% respectivamente. Nuevamente se puede observar que el estrato de la población donde se concentraron estos ingresos fue en el correspondiente al 20% más rico y todavía más en el 10% de la clase mejor remunerada.

La forma en que se fueron dando estos cambios se puede observar de mejor manera en la gráfica 4.3.1.2, donde se percibe cómo los dos primeros estratos de la población fueron reduciendo su participación en estos

conceptos y a su vez también la forma en que los hogares con mejores ingresos mejoraron sustancialmente sus participaciones, generándose así una redistribución de estos ingresos de forma negativa.

Gráfica 4.3.1.2.
Evolución de las dos principales fuentes del Ingreso Corriente Monetario.
(porcentajes)



Se puede ver cómo en las remuneraciones al trabajo existen tendencias hacia una mayor concentración de los ingresos; mientras que en la renta empresarial en las primeras encuestas existe una concentración a los estratos de mayores ingresos y posteriormente una redistribución que favorece a los estratos más pobres y medios en 1994, aunque sin recuperar los niveles obtenidos en 1982.

Para el caso de los ingresos no monetarios la tendencia se presenta hacia mayores desigualdades en estos estratos de la población, de igual manera tiene como aspecto peculiar que la concentración en términos porcentuales se disminuye a partir de la encuesta de 1989, ya que ésta última, en relación con la de 1984 tiene un aumento en su concentración como lo demuestran sus Coeficientes de Gini.

Para el 40% de la población que percibe la menor cantidad de estos ingresos en 1984 acumulaba el 8.1% del total, descendiendo en 1989 esta cifra al nivel del 6.5%, lo que nos indica una reducción significativa de estos ingresos no monetarios. Pero ya para la encuesta de 1992 se puede apreciar una mejoría para este estrato de la población, por representar sus ingresos un 8.8% del total, lo cual nos señala que durante estos tres años esta población no solo recupero su nivel de ingresos correspondientes al año de 1984, sino que además lo supero en un 0.7% del total manteniéndose el mismo casi estable en los dos años subsecuentes, colocándose en 1994 este indicador en un 8.9%.

Del mismo modo, tenemos que el 40% de la población con ingresos medios logra mantener casi constante su participación en estos ingresos, ya que si tomamos en cuenta que para la encuesta de 1984 la cantidad que lograban acumular ascendía a un 32.3% del total y para el año de 1994 este nivel representaba un 33.2% del total de los ingresos no monetarios,

estamos hablando de un incremento del 0.9% en relación al total, a pesar de las fluctuaciones presentadas en el cuadro 4.3.1.7.

Cuadro 4.3.1.7.
Participación del Ingreso Corriente No Monetario por estratos de Hogares.
(porcentajes)

Estratos	1984	1989	1992	1994
40% más pobre	8.1	6.5	8.8	8.9
40% ingresos medios	32.3	29.9	32.2	33.2
20% más rico	59.5	63.6	59.0	57.9
10% más rico	41.8	46.8	41.4	40.2
Coefficiente de Gini	0.5476	0.5922	0.5404	0.5335

Fuente: *Ibidem*.

Para el 20% de la población más rica la participación dentro de estos ingresos, por lo tanto, debe representar una pérdida. En 1984 lograba alcanzar el 59.5% del total y para 1989 esta cantidad se incrementaba en 4.1 puntos porcentuales, pero en 1992 esta cantidad disminuía al 59.0% y se colocaba finalmente para el año de 1994 en un nivel que representaba el 57.9%, es decir, una pérdida de 1.6% en relación a 1984.

Por último dentro del 10% más rico se puede observar que su participación de igual manera se reduce y que la fluctuación más significativa se realiza en 1989, ya que de 1984 a 1992 permanece prácticamente igual y en el año de 1994 presenta un nivel de 40.2% lo que representa una pérdida de 1.6% de los ingresos no monetarios totales.

Otra forma de estudiar este fenómeno es mediante la utilización del ingreso corriente total en términos reales y así establecer la manera en que se han visto beneficiados cada uno de estos estratos de la población, ya que el considerar solamente la participación relativa de cada uno de los mismos

en este ingreso total, nos puede ocultar la forma real en que se han visto favorecidos a través de estos once años que abarca el periodo estudiado.

Observando el cuadro 4.3.1.8. podemos detectar que ha existido un avance positivo para cada uno de estos estratos, siendo por ejemplo el crecimiento en la percepción de ingresos totales más significativa la que corresponde al 10% de la población más rica del país, ya que en 1984 estos ingresos en miles de pesos de 1980 representaban un total de 84715 y ya para 1994 éstos habían ascendido a 133586, es decir, que percibieron un incremento en términos reales del 57.69% durante el periodo; este incremento es mucho mayor en relación con el generado en promedio por toda la población, ya que este fue del 36.51%.

Cuadro 4.3.1.8.
Ingresos Corrientes Totales Reales por estratos de hogares.
(pesos de 1980)

Estratos	1984	1989	1992	1994
Promedio	26124	29459	33914	35663
40% más pobre	9418	9468	10750	11000
40% ingresos medios	23868	24739	28102	28523
20% más rico	64045	78862	91864	94796
10% más rico	84715	111735	129411	133586

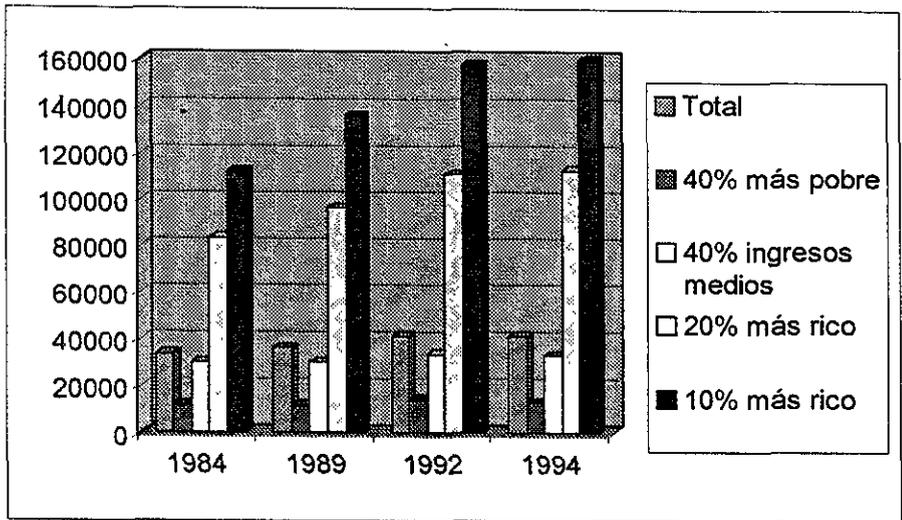
Fuente: Fujii, Gerardo y Pérez Llamas, José M. "La distribución personal del Ingreso en México, 1984-1994" en *Economía Informa* N.254. Febrero de 1997, México D.F. Página 32.

Comparando estos resultados con los presentados por el 40% de la población más pobre, es fácil detectar el incremento de la desigualdad en este sentido, ya que si bien estos hogares también lograron mejorar sus ingresos reales, éstos no crecieron de la misma forma que los estratos mejor favorecidos, obteniendo tan solo un incremento del 16.80% durante el

periodo y que se coloca muy por debajo del promedio, estando en la misma situación el estrato de ingresos medios.

De igual modo al observar la gráfica 4.3.1.3. podemos establecer la forma en que ha evolucionado el incremento de ingresos totales dentro de nuestro país.

Gráfica 4.3.1.3.
Evolución de los Ingresos Corrientes Totales Promedios por Estratos de Hogares.
(pesos de 1980)



Quienes han tenido una evolución más dinámica de sus ingresos son el 20% más rico y aun todavía con mejores resultados el 10% más rico. A su vez se puede contemplar que el 40% más pobre y el 40% de ingresos medios solamente han mejorado de forma discreta.

Mediante el cuadro de las tasas de crecimiento de estos ingresos fácilmente podemos observar el impacto que se ha generado en cada uno de los estratos de hogares que hemos estado utilizando, y donde las mayores

fluctuaciones y desigualdades en este sentido se propiciaron de 1984 a 1989 ya que de un incremento del 0.53% que percibió el 40% más pobre, el 10% más rico tuvo un avance real del 31.90%. Por otro lado de 1989 a 1992 las tasas de crecimiento fueron mucho más equitativas, presentándose una mayor justicia social. De igual forma de 1992 a 1994 se tuvo un crecimiento mucho más modesto, donde los menos beneficiados fueron el 40% de ingresos medios.

Cuadro 4.3.1.9.
Tasas de crecimiento reales.
(porcentajes)

Estratos	1989	1992	1994	84-94
Promedio	12.77	15.12	5.16	36.51
40% más pobre	0.53	13.54	2.33	16.80
40% ingresos medios	3.65	13.59	1.50	19.50
20% más rico	23.14	16.49	3.19	48.01
10% más rico	31.90	15.82	3.23	57.69

Fuente: Cuadro 4.3.1.8.

De este modo queda establecido de forma clara, una sensible reducción de la participación de los hogares con menores ingresos en los incrementos de los beneficios económicos y que los hogares con mayores ingresos son el sector de la población que ha gozado de forma positiva el crecimiento económico que se ha generado durante estos años.

4.3.2. El comportamiento de los salarios.

La modificación de la estructura distributiva generó que la calidad de vida de las personas haya sido muy seriamente afectada, lo cual se sabía, era uno

de los sacrificios que se debían tolerar en el corto plazo, para alcanzar las metas más importantes y que se reflejarían supuestamente en el largo plazo, todo esto claro, bajo el enfoque oficial.

Cuadro 4.3.2.1.

Salario Mínimo General Promedio en México, 1982-1996. (nuevos pesos corrientes al 31 de diciembre de cada año)		
Año	Pesos	Variación
1982	0.3183	
1983	0.4590	44.22%
1984	0.7190	56.65%
1985	1.1076	54.05%
1986	2.2438	102.57%
1987	5.8672	161.49%
1988	7.2529	23.62%
1989	9.1389	26.00%
1990	10.7866	18.03%
1991	12.0810	12.00%
1992	12.0810	0.00%
1993	13.0600	8.10%
1994	13.9700	6.97%
1995	18.4300	31.93%
1996	24.3000	31.85%

Cuadro 4.3.2.2.

Salario Mínimo General Promedio en México, 1982-1996. (nuevos pesos de 1988 al 31 de diciembre de cada año)		
Año	Pesos	Variación
1982	13.0241	
1983	10.6843	-21.90%
1984	9.7246	-8.98%
1985	9.5965	-1.32%
1986	8.6013	-10.37%
1987	8.1499	-5.25%
1988	7.2529	-11.01%
1989	6.6461	-8.37%
1990	5.8098	-12.58%
1991	5.4716	-5.82%
1992	5.2899	-3.32%
1993	5.2272	-1.18%
1994	5.2133	-0.27%
1995	4.5073	-13.54%
1996	4.0565	-10.00%

Fuente: Boletín de la Comisión Nacional de Salarios Mínimos de 1997.

Estudio Técnico de la Comisión Nacional de Salarios Mínimos. Varios años.

Una de las acciones más comunes que presentan las políticas de ajuste en situaciones de inestabilidad económica es precisamente la aplicación de una contención de los salarios reales a fin de estimular el crecimiento de los beneficios y ésta a su vez incrementar los niveles de inversión tanto nacional como extranjera, aunque se le da prioridad a esta última.

En nuestro país este mecanismo se ha utilizado durante todos los años en que se ha llevado a cabo el reajuste de la economía y a pesar de las

versiones que ofrece el gobierno en torno a este tema, donde se hace hincapié de una etapa transitoria de este fenómeno, lo cierto es que durante los quince años que tiene de vigencia este proyecto, nunca se presentó una recuperación de los salarios mínimos reales, siendo en este sentido el año de 1994 cuando se manifestó la menor caída del poder adquisitivo del mismo, siendo ésta representativa de un -0.27% con respecto al año anterior. Cabe mencionar que esto fue producto de una ilusión muy corta, ya que al presentarse la crisis de finales del 94 nuevamente se recurrió a una caída muy fuerte de los salarios reales esto con el fin de regresar a la senda de la estabilidad, tal como se muestra en el cuadro 4.3.2.2.

La forma en que se pretende reducir los salarios reales en nuestro país no trata de analizar el impacto que se presenta en los niveles de bienestar de la mayoría de las familias, solamente tiene como objetivo primordial establecer una mayor tasa de ganancia para los capitalistas. En este sentido se puede decir que *"usualmente, la reducción salarial funciona como parte integrante del ajuste cíclico normal y, ulteriormente, en la fase del auge cíclico, se mueve en un sentido que le permite recuperar sus valores de tendencia.....el ajuste en este caso, busca redefinir los patrones de tendencia de la distribución del ingreso. Es decir, se trata de redefinir el valor de la fuerza de trabajo (esto es aumentar la tasa de plusvalía) y el mecanismo fundamental que inicialmente se aplica es el de una drástica reducción de los salarios reales"*.⁶ Esto nos indica la prioridad que tiene una distribución regresiva de los ingresos como uno de los puntos esenciales que presenta este enfoque sobre el ajuste estructural.

4.3.3. Dispersión de las remuneraciones de los asalariados.

Otro aspecto que nos parece grave, es la forma en que se distribuyen las remuneraciones de los asalariados de acuerdo a las grandes divisiones de la economía, donde tomamos una ponderación media anual de los ingresos de todos los trabajadores que perciben alguna remuneración; en base a ésta, consideramos la que presentan los trabajadores de cada una de dichas divisiones.

El caso más preocupante se presenta dentro de la división agropecuario, silvicultura y pesca, donde la remuneración media anual por trabajador para el año de 1982 era de tan solo el 20.5%, en relación con el 100.0% de la economía en su conjunto. No obstante esta participación a pesar de ser tan baja, no mejoró su tendencia, por el contrario, en años subsecuentes fue reduciéndose cada vez más, al grado de llegar a representar en 1994 una remuneración media anual por trabajador de tan sólo el 13.92%. Evidentemente este resultado se deriva de la gran cantidad de gente que se desempeña dentro de estas actividades y las remuneraciones tan bajas que perciben.

Caso similar aunque no tan marcado es el de las divisiones de la construcción y el comercio, los cuáles inician con remuneraciones medias anuales cercanas a las de la economía en su conjunto, pero reduciendo su participación año con año, siendo en 1994 esta participación muy por debajo al del promedio nacional, ya que la división de la construcción representó un 86.46% en relación a esta ultima, y el comercio terminó para este mismo año con una representación del 80.62%. Los únicos sectores que

⁶ VALENZUELA FEJOO, JOSE, *Crítica del modelo neoliberal el FMI y el cambio estructural*, Colección América Latina, Facultad de Economía, Universidad Nacional Autónoma de México, México

vieron incrementar la remuneración de sus trabajadores en la etapa del ajuste fueron la industria manufacturera; los servicios comunales sociales y personales; así como el de los servicios financieros, seguros e inmuebles.

Este último visualiza la estrategia gubernamental, donde se proporciona un muy especial apoyo al sector financiero, ya que en 1982 este percibía por trabajador en promedio un 228.57% de remuneración en relación con el 100.0% que tiene la economía, y terminando en 1994 con un 318.3%. Más evidente no puede ser la inequidad con la cual se está manejando la política salarial en nuestro país.

Cuadro 4.3.3.1.
Remuneración de asalariados por Actividad Económica de Acuerdo a la Economía en General, 1980-1994.
(porcentajes)

Año	Total	Grandes Divisiones*								
		I	II	III	IV	V	VI	VII	VIII	IX
1980	100.00	21.52	183.54	168.35	121.52	374.68	103.80	140.51	232.91	120.25
1981	100.00	21.50	176.64	163.55	115.89	362.62	99.07	139.25	228.97	120.56
1982	100.00	20.50	167.08	167.08	108.07	391.93	93.79	134.16	228.57	123.60
1983	100.00	22.00	167.20	168.80	114.00	382.80	100.00	146.40	226.80	120.80
1984	100.00	21.88	164.38	166.67	112.47	344.02	98.47	145.80	228.24	122.65
1985	100.00	22.13	181.58	167.53	112.12	327.30	97.25	146.85	231.83	121.81
1986	100.00	24.50	172.25	169.95	110.62	315.79	96.94	149.09	239.81	117.42
1987	100.00	23.22	173.28	172.10	108.98	354.49	93.30	148.67	253.56	115.25
1988	100.00	21.71	178.66	187.89	104.92	325.55	90.59	162.11	253.41	116.62
1989	100.00	19.75	167.97	190.76	95.36	309.72	88.84	154.11	256.02	120.40
1990	100.00	18.41	158.45	192.20	92.19	301.03	86.06	143.45	271.04	120.19
1991	100.00	16.50	153.55	195.89	90.88	303.69	85.11	141.50	287.28	122.99
1992	100.00	14.89	153.24	197.28	87.91	313.19	80.52	137.68	299.22	126.76
1993	100.00	13.94	135.75	195.52	86.43	325.74	80.60	133.18	318.22	130.66
1994	100.00	13.92	135.80	195.39	86.46	325.52	80.62	133.22	318.30	130.68

Fuente: Elaboración propia, con datos de La Economía Mexicana en Cifras, Edición 1995.

*I Agropecuario, silvicultura y pesca; II Minería; III Industria Manufacturera; IV Construcción; V Electricidad, gas y agua; VI Comercio, restaurantes y hoteles; VII Transporte, almacenamiento y comunicaciones; VIII Financieros, seguros e inmuebles; IX Servicios comunales, sociales y personales.

Podemos observar la desviación estándar y el coeficiente de variación que presenta el cuadro anterior, para comprender de manera más clara, las grandes variaciones de un sector a otro.

Cuadro 4.3.3.2.
Desviación estándar y coeficiente de variación de las remuneraciones a asalariados en los diferentes sectores económicos.

Año	Desviación Estandar (%)	Coficiente de Variación.
1980	95.04	9.749
1981	91.90	9.586
1982	100.17	10.08
1983	96.64	9.83
1984	86.92	9.32
1985	83.87	9.15
1986	81.73	9.04
1987	93.14	9.65
1988	87.80	9.37
1989	85.52	9.24
1990	86.58	9.30
1991	90.32	9.50
1992	95.02	9.74
1993	101.07	10.05
1994	101.04	10.05

Fuente: Cuadro 4.3.3.2.

En este sentido se puede observar que el ajuste evidentemente tiene repercusiones de carácter regresivo en los sectores que laboran la población con menores ingresos. De igual manera creemos pertinente mencionar que dentro de la participación directa de las remuneraciones en relación con el total que perciben la economía en su conjunto; las divisiones que tienen mayor peso son los servicios comunales, sociales y personales; la industria manufacturera; y el comercio, respectivamente.

La reducción de los salarios reales es uno de los eslabones que componen este tipo de políticas de ajuste, dejando de manifiesto, la carencia de recursos más elaborados para la estabilización de una economía con problemas estructurales.

CAPITULO 5.

CONCLUSIONES.

1. En este trabajo hemos visto de forma muy reducida las principales aportaciones que en materia de distribución del ingreso y crecimiento económico se han desarrollado por parte de tres teorías. En estos casos se han revisado los análisis de Ricardo, Marx y Kalecki, por ser considerados como los antecedentes fundamentales en la comprensión de este tema.

De estas corrientes podemos encontrar los temas fundamentales de este debate, al ser precisamente estos autores los que de una manera apropiada han logrado establecer los puntos esenciales del comportamiento que se presenta en la economía por parte de los principales actores en la generación de la renta y su participación en las ganancias de la misma.

Ricardo desarrolla un trabajo con el fenómeno de los rendimientos decrecientes en la economía, los cuales él considera que son susceptibles de darse al encontrarnos en una situación donde los recursos existentes para la producción son limitados en cuanto a su calidad, y por tanto en su productividad. La participación de los capitalistas para este teórico es fundamental, ya que sin su aportación inicial a este proceso, sería prácticamente imposible un ciclo de acumulación del capital. Es por ello que defiende la postura de la necesidad de buscar la forma de implementar

mecanismos que generen una tasa de ganancia para los empresarios lo suficientemente atractiva como para estimular su participación dinámica en la economía. El mecanismo al que se puede recurrir para lograr este fin es sin duda una participación menor de los trabajadores en la renta nacional, esto en beneficio de la acumulación del capital, a fin de evitar su estancamiento; aunque esto último es considerado también como un estado inevitable.

Por su parte, Marx menciona que una de las cuestiones fundamentales en el tema de la distribución y la acumulación son las relaciones de producción que se presentan dentro de las diferentes clases sociales. Este aspecto es considerado trascendental, ya que de éste se deriva el hecho de que existan desigualdades en la participación de dichas clases en los beneficios. Considerando en esta teoría que la importancia de la propiedad de los medios de producción es el factor primordial para la apropiación de plusvalía, podemos establecer que la explicación que da Marx sobre una teoría de la distribución es la que se puede acercar más a la problemática que se presenta en la actualidad, siempre y cuando se considere la importancia de la fuerza de trabajo en el ciclo económico y la forma en que participa en la generación de la renta. Otro tema importante en su análisis es la incorporación del progreso técnico, que es ignorado en gran medida por Ricardo y que evidentemente tiene repercusiones muy importantes en los resultados de sus investigaciones, las cuales presentan grandes deficiencias.

En cuanto a Kalecki, su cercanía quizá con el mundo moderno, nos proporciona una explicación de cómo se puede conseguir que la participación de los salarios dentro de la generación del producto logre incrementarse en favor de la clase trabajadora. El método para lograr dicho objetivo se basa en lo que el mismo denomina el grado de monopolio de las

empresas e industrias. Sostiene de igual manera, y es posiblemente una de sus mayores aportaciones, el contemplar dentro de la economía un excedente de recursos o una subutilización de los mismos, lo cual lo libra de una de las mayores restricciones a las que se enfrenta la economía clásica. Evidentemente, puede existir una manera de controlar la disparidad en la asignación de los recursos, siempre y cuando se tenga poder de negociación por parte de la clase trabajadora utilizando su medio fundamental tal y como son los sindicatos. La problemática actual sería una modificación sustancial de los mismos ya que no funcionan de la forma adecuada y por el contrario tienden a perjudicar el bienestar de este factor de producción.

De gran importancia para este autor es la relación que existe entre los capitalistas y los trabajadores en cuanto a la generación de excedentes para el proceso de acumulación. Toma en cuenta que los recursos para invertir, siempre van a estar acorde a las decisiones de invertir de los capitalistas, ya que son únicamente ellos los que presentan alguna propensión considerable al ahorro. De igual manera la capacidad instalada presenta un punto interesante en este estudio, al depender de éste la decisión a invertir y por ende la consecución de la tasa de ganancia en el futuro y expandir el proceso de acumulación.

2. Adentrándonos ya a la experiencia mexicana de este contexto, el agotamiento del antiguo patrón de acumulación que imperaba en nuestro país, tuvo sus primeras manifestaciones a finales de la década de los sesenta y principios de los setenta. Este patrón estaba constituido principalmente por una política de sustitución de importaciones, que se basaba en una intervención del estado muy fuerte en la economía y un proteccionismo exagerado para la planta industrial nacional; a su vez, en estos años, se

presentaron las mejores participaciones de los salarios y el empleo en la economía. Desde el punto de vista de los economistas neoliberales, éste fue el principal problema que se gestó en la economía y la causa principal de la crisis de 1982.

El ajuste estructural en nuestro país se tuvo que realizar más que como una opción para salir de la crisis de la deuda, como una necesidad imperante en el sistema capitalista para salvaguardarla. Los mecanismos que fueron implementados, son aquéllos que establece el Banco Mundial, el Fondo Monetario Internacional y el Banco Interamericano para el Desarrollo, como requisitos indispensables para ser sujeto susceptible de recibir créditos de dichos organismos internacionales.

Las principales líneas que se deben manejar en este ajuste son tres grandes puntos: i) la reducción de la participación del estado en las actividades directas y de regulación de la economía, a fin de proporcionar al sector privado un margen de maniobra lo suficientemente grande y adecuado para que éste actúe y sea el motor para conseguir el crecimiento y el desarrollo de nuestro país; ii) promover una liberalización de la economía para que ésta pueda reformarse de manera gradual y poco a poco se incorpore a los estándares internacionales de competitividad y productividad, generándose de esta manera la modernización de la planta productiva nacional de una forma rápida y eficiente; iii) modificar la estructura productiva del país de tal manera que se generara una distribución del ingreso hacia las capas de la sociedad más altas, alentando de este modo el consumo de bienes duraderos que fomenten el crecimiento de las principales industrias pesadas del país y así conseguir el crecimiento económico fuerte y sostenido que tanto se requiere para salir de una situación de inestabilidad.

3. De este modo se trató de reducir la participación del estado en la economía, pero la incapacidad de la iniciativa privada para llevar las riendas del proceso productivo de una manera eficiente, provocó que éste siga actuando ante situaciones de riesgo para los capitales privados y principalmente extranjeros. La liberalización comercial no ha dado los frutos deseados, ya que dicha liberalización solamente ha beneficiado en situaciones devaluatorias a los grandes productores que tienen capacidad de exportar, y cuando nuestro peso se encuentra sobrevaluado los problemas en la balanza comercial se hacen evidentes ya que no se ha conseguido una competitividad suficiente contra los productos de los países que conforman el Tratado Norteamericano de Libre Comercio. En lo que respecta a la modificación de la estructura productiva, la distribución del ingreso ha sufrido una tendencia regresiva y los mecanismos que se han utilizado para fomentar esta situación es la reducción de los salarios reales; esto es evidente simplemente observando la forma en que se han manejado los salarios mínimos, no existe un solo año de 1982 a 1997 en que este indicador no pierda una capacidad de poder adquisitivo relativa, terminando en este periodo con una pérdida total del 68% en relación al primer año de 1982.

Esta política de ajuste no ha logrado conseguir las metas que se había establecido a principios de la década pasada a pesar de haberse cumplido al pie de la letra las recomendaciones de los organismos internacionales anteriormente señalados. De nueva cuenta se vuelve a constatar que los sacrificios que se han realizado principalmente en los sectores más desprotegidos, únicamente han beneficiado a una cantidad moderada de grandes empresarios; se han desarrollado solamente algunos sectores considerados estratégicos, siendo por lo general los más avanzados,

aquellos que son propiedad de las grandes empresas transnacionales, y el impacto social que este representa ha sido negativo, al utilizar la fuerza de trabajo como ancla para reducir sus costos.

4. Podemos establecer que la distribución funcional del ingreso en nuestro país presenta una concentración del mismo dentro del excedente de operación cuando se estudia a partir del PIB y del IND. En el análisis que realizamos al PIB es necesario tomar en cuenta que los datos correspondientes al consumo de capital fijo no son del todo confiables. También se puede apreciar que las remuneraciones a los asalariados presentaron una reducción de su participación en el PIB en la mayor parte de los últimos años, siendo evidente que sobre este factor fue donde recayó el sacrificio, con el fin de dinamizar a la economía en esta etapa de recesión en el proceso de acumulación y crecimiento. La participación del gobierno en este indicador no es considerada de gran trascendencia, ya que no se puede decir que el estado genere muchos recursos y más cuando la tendencia es sobre una disminución del mismo en las actividades productivas.

Por otro lado en el estudio del IND se pueden reforzar las conclusiones de estos resultados, siendo además este indicador un mejor instrumento en el análisis de la distribución funcional, ya que de igual manera es factible observar que la mayor concentración se presenta en el excedente de operación, en cuanto a las remuneraciones a los asalariados, quedó bien establecido que en los últimos años no han podido recuperar por lo menos las magnitudes que presentaban al inicio del periodo. Un aspecto interesante en este sentido fue el que se pudo apreciar en el renglón de la

renta de la propiedad que se paga al resto del mundo en términos netos, donde siempre ha existido un déficit de nuestro país, pero que a su vez la tendencia en años recientes ha sido el de disminuir dicho déficit, lo que implica una mejoría en nuestra economía. Los factores restantes que componen el IND no presentan mayores repercusiones por lo cual no fue necesario adentrarse en su estudio.

5. En lo que respecta a la distribución personal del ingreso, los resultados son muy contundentes, ya que si bien la distribución funcional no puede explicar las repercusiones sobre el grueso de la sociedad, dentro de las ENIGH si podemos observar este fenómeno. La concentración de los ingresos durante este periodo fue más evidente en los estratos de la población que conforman el 20 y 10% con mayores ingresos. Esto se observa tanto en las participaciones que les corresponden en los ingresos totales, monetarios y no monetarios, siendo en éste último donde las desigualdades son mayores. Mientras tanto el 40% de la población más pobre fue bastante perjudicada en la captación de ingresos de cualquier tipo de por sí ya muy inequitativos. Por último también se puede contemplar la mayor pérdida en términos de participación del 40% de la población con ingresos medios, los cuales fueron absorbidos por la población de mayores ingresos. En términos de captación de ingresos reales por hogar en promedio de acuerdo a su estrato, fue más dinámico el crecimiento presentado en los sectores de mayores ingresos, aunque en este sentido todos los sectores obtuvieron beneficios pero no en la misma magnitud.

Así, no solamente el factor trabajo vio disminuir sus ingresos en base a su participación en los procesos productivos, sino que además dentro de los sectores de la población trabajadora fue la que pertenece a los estratos

más pobres la que tuvo que sacrificar una parte de sus mínimos ingresos para incrementar el ritmo del proceso de acumulación y así poder salir del estancamiento económico en que se había caído y que no se observa por lo menos en el corto plazo que pueda modificar su tendencia.

6. En resumen, el ajuste estructural implementado en nuestro país ha sido la consecuencia lógica del proceso de modernización del sistema capitalista, donde se trata de reordenar la participación de cada uno de los países, y para el cual México, tiene el papel de un productor de bienes secundarios que se destinan a su exterior. Para lograr esta inserción en el contexto internacional era necesario efectuar modificaciones en tres aspectos fundamentales como la participación del estado en la economía, la apertura comercial y una reestructuración productiva, basada en una modificación de sus patrones de distribución.

Este cambio en la distribución del ingreso, tiene como propósito principal establecer las condiciones que los grandes empresarios demandan, principalmente los dueños de capitales extranjeros, para incrementar la tasa de ganancia de sus inversiones y de esta manera asegurar una rentabilidad atractiva de acuerdo al riesgo que representa invertir en países como el nuestro.

Este hecho, es indispensable si se quiere generar un proceso de crecimiento económico sostenido y para ello es necesario sacrificar a la población con los menores recursos y peso político. La congelación de los salarios reales es el instrumento adecuado para estos fines, atentando en contra de las capas socioeconómicas más débiles.

Posiblemente este esfuerzo hubiera valido la pena, si los resultados arrojados por los primeros quince años de implementación de estas políticas

ortodoxas fueran positivas. Sin embargo, los hechos hablan por sí solos y las conclusiones las hemos visto a lo largo de este trabajo. No se ha logrado obtener el crecimiento de la economía, por el contrario, el país ha visto pasar, de 1982 a la fecha, los años con las menores tasas de crecimiento de la época postrevolucionaria. Además, es posible asegurar que se han presentado los mayores síntomas de inestabilidad en estos años. Solamente se ha incentivado la inversión en actividades improductivas, que tienden únicamente a buscar el mayor interés financiero, generándose asimismo, problemas de realización de la producción. Este fenómeno provoca un desestímulo a la acumulación del capital, situación que va en contra de los principios de estos lineamientos y que pone de manifiesto la ineficacia de los mismos para resolver los problemas de modernización y crecimiento.

Como consecuencia se han empezado a manifestar las incómodidades de la sociedad por la utilización de estos mecanismos, lo que habla de la necesidad de efectuar un giro a estas políticas, adoptando medidas más viables que no estrangulen el proceso de realización de las mercancías, ya que al mantener los lineamientos vigentes, la salida para este proceso, es el consumo de bienes suntuarios, dándole un retraso al mismo.

Es por ello que para no caer en una situación de crisis nuevamente como a finales de 1994, y que ha tratado de manifestarse en los últimos meses, se tiene que emprender una política posiblemente dirigida más a la demanda que a la oferta. Este hecho resulta especialmente difícil, aunque puede ser la mejor salida a una situación que más adelante ya no sea rescatable. Se tiene que tomar en cuenta las necesidades de la población en este entorno, si no se quiere tener una inestabilidad social, que a la larga resulte mucho más costoso que implementar políticas económicas más justas para todos los mexicanos.

ANEXO

ESTADISTICO

CUADRO No. 1

Distribución Funcional del Ingreso de acuerdo a los componentes del PIB de 1982 a 1995. (miles de pesos corrientes)						
Año	PIB	Remuneración de asalariados	Excedente de Operación*	Consumo de Capital Fijo	Impuestos a la Producción**	Menos Subsidios
1982	9797791	3450163	4533395	956298	1135258	-277323
1983	17878720	5247731	9128928	2176257	1924097	-598293
1984	29471575	8444766	15292617	3358693	3164118	-788619
1985	47391702	13589790	24043165	5331186	5688230	-1260669
1986	79191347	22605209	39396431	10870871	8540880	-2222044
1987	193311538	51878377	97420655	25284371	23523090	-4794955
1988	416305236	123950766	209267921	47699983	42323366	-6936800
1989	548857974	162130261	284011466	55119985	56051614	-8455352
1990	738897516	218202842	386458943	68038871	74856843	-8659983
1991	949147624	293063775	485016143	84910949	93899580	-7742823
1992	1125334287	370021253	551639633	100203997	112508266	-9038862
1993	1256195971	436482998	597279384	113387727	119861992	-10816130
1994	1420159456	501897399	667538444	129563004	131035795	-9875186
1995	1837775506	571353945	889691822	210842041	178981603	-13093903

Fuente: De 1982 a 1987, Sistema de Cuentas Nacionales de México, INEGI, 1984 y 1992.

De 1988 a 1995, Sistema de Cuentas Nacionales de México, INEGI, 1997.

*De 1988 a 1995 es el resultado de restar al excedente bruto de operación el consumo de capital fijo.

**De 1982 a 1987 se contabilizan los impuestos indirectos.

CUADRO No. 2

Distribución Funcional del Ingreso de acuerdo a los componentes del PIB de 1982 a 1993, mediante la utilización de datos del SCN para 1994.							
(miles de pesos corrientes)							
Año	PIB	Remuneración de asalariados	Excedente de Operación	Consumo de Capital Fijo	Impuestos Indirectos	Menos Subsidios	
1982	9797791	3450163	4533395	956298	1135258	-277323	
1983	17878720	5247731	9128928	2176257	1924097	-598293	
1984	29471575	8444766	15292617	3358693	3164118	-788619	
1985	47391702	13589790	24043165	5331186	5688230	-1260669	
1986	79191347	22605209	39396431	10870871	8540880	-2222044	
1987	193311536	51878377	97420655	25284371	23523090	-4794955	
1988	390451299	102178750	205898301	46762736	42548312	-6936800	
1989	507617999	130490397	275701323	53637023	56244608	-8455352	
1990	686405724	171415469	382538038	66238840	74873360	-8659983	
1991	865165724	222959702	473394533	82702774	93851538	-7742823	
1992	1019155941	278553608	539514597	98237126	111889472	-9038862	
1993	1127584133	320854182	585827806	112881299	118836976	-10816130	

Fuente: Sistema de Cuentas Nacionales 1984 y 1994.

CUADRO No. 3

Distribución Funcional del Ingreso de acuerdo a los componentes del PIB de 1982 a 1993, mediante la utilización de datos del SCN para 1994. (estructura porcentual)						
Año	PIB	Remuneración de asalariados	Excedente de Operación	Consumo de Capital Fijo	Impuestos Indirectos	Menos Subsidios
1982	100.00%	35.21%	46.27%	9.76%	11.59%	-2.83%
1983	100.00%	29.35%	51.06%	12.17%	10.76%	-3.35%
1984	100.00%	28.65%	51.89%	11.40%	10.74%	-2.68%
1985	100.00%	28.68%	50.73%	11.25%	12.00%	-2.66%
1986	100.00%	28.55%	49.75%	13.73%	10.79%	-2.81%
1987	100.00%	26.84%	50.40%	13.08%	12.17%	-2.48%
1988	100.00%	26.17%	52.73%	11.98%	10.90%	-1.78%
1989	100.00%	25.71%	54.31%	10.57%	11.08%	-1.67%
1990	100.00%	24.97%	55.73%	9.65%	10.91%	-1.26%
1991	100.00%	25.77%	54.72%	9.56%	10.85%	-0.89%
1992	100.00%	27.33%	52.94%	9.64%	10.98%	-0.89%
1993	100.00%	28.46%	51.95%	10.01%	10.54%	-0.96%

Fuente: Cuadro 2.

CUADRO No. 4

Ingreso Nacional Disponible por participación de componentes de 1982 a 1995. (miles de pesos corrientes)									
Año	Ingreso Nacional Disponible	Remuneración de Asalariados	Rem. Netas del resto del mundo	Excedente de Operación	Rentas netas de la propiedad del r. del m.	Impuestos a la producción e import.	Menos Subsidios	Transfe. corr. netas del r. del mundo	
1982	8299932	3450163	10390	4533395	-568543	1135258	-277323	16592	
1983	14692943	5247731	22939	9128928	-1077736	1924097	-598293	45277	
1984	24571149	8444766	44017	15292517	-1662067	3164118	-788619	76317	
1985	40267558	13589790	89368	24043165	-2211193	5688230	-1260669	328867	
1986	64935984	22605209	205142	39396431	-4460408	8540880	-2222044	870774	
1987	161509689	51878377	506368	97420655	-9355542	23523090	-4794955	2331696	
1988	357601064	123950766	1242200	209267921	-17415968	42323366	-6936800	5169579	
1989	479860283	162130261	1437897	284011466	-21628211	56051614	-8455352	6312608	
1990	658319827	218202842	1726362	386458943	-25653324	74856843	-8659983	11388144	
1991	847578362	293063775	1656155	485016143	-27539111	93899580	-7742823	9024643	
1992	1006151425	370021253	1951029	551639633	-31408168	112508266	-9038862	10478274	
1993	1118108716	436482998	2040511	597279384	-37899678	119861992	-10816130	11159639	
1994	1264230450	501897399	2126461	667538444	-41640692	131035795	-9875186	13148229	
1995	1570467159	571353945	4464632	89891822	-86356674	178981603	-13093903	25425934	

Fuente: Misma cuadro n. 1.

CUADRO No. 5

Ingreso Nacional Disponible por participación de componentes de 1982 a 1993, mediante la utilización de datos del SNC de 1994.									
(miles de pesos corrientes)									
Año	IND	Remuneración de asalariados	Remuneración neta del resto del mundo	Excedente de Operación	Renta neta de la propiedad del resto del mundo	Impuestos Indirectos	Menos Subsidios	Otras transfe- rencias netas del mundo	
1982	8289932	3450163	10390	4533395	-568543	1135258	-277323	16592	
1983	14692943	5247731	22939	9128928	-1077736	1924097	-598293	45277	
1984	24571149	8444766	44017	15292817	-1662067	3164118	-788619	76317	
1985	40267558	13589790	89368	24043165	-2211193	5688230	-1260869	328967	
1986	64835984	22605209	205142	39396431	-4460408	8540880	-2222044	870774	
1987	161508689	51878377	506368	97420655	-9355542	23523090	-4794955	2331696	
1988	333419473	102178750	951484	20588301	-15539046	42548312	-6936800	4318472	
1989	441615147	130490397	1125904	275701323	-18637160	56244608	-8455352	5145427	
1990	609719716	171415469	1411697	382538038	-21780863	74873360	-8659983	9921998	
1991	770895733	222959702	1641128	473394533	-19805513	93851538	-7742823	6588168	
1992	903962211	278553608	1951029	539514597	-28253332	111889472	-9038862	9345699	
1993	992529025	320854182	2040511	585827806	-32696578	118836976	-10816130	8482258	

Fuente: Sistema de Cuentas Nacionales 1984 y 1994.

CUADRO No. 6

Ingreso Nacional Disponible por participación de componentes de 1982 a 1993, mediante la utilización de datos del SNC de 1994. (estructura porcentual)									
Año	IND	Remuneración de asalariados	Remuneración neta del resto del mundo	Excedente de Operación	Renta neta de la propiedad del resto del mundo	Impuestos Indirectos	Menos Subsidios	Otras transfe- rencias netas del mundo	
1982	100.00%	41.57%	0.13%	54.62%	-6.85%	13.68%	-3.34%	0.20%	
1983	100.00%	35.72%	0.16%	62.13%	-7.34%	13.10%	-4.07%	0.31%	
1984	100.00%	34.37%	0.18%	62.24%	-6.76%	12.88%	-3.21%	0.31%	
1985	100.00%	33.75%	0.22%	59.71%	-5.49%	14.13%	-3.13%	0.82%	
1986	100.00%	34.81%	0.32%	60.67%	-6.87%	13.15%	-3.42%	1.34%	
1987	100.00%	32.12%	0.31%	60.32%	-5.79%	14.56%	-2.97%	1.44%	
1988	100.00%	30.65%	0.29%	61.75%	-4.66%	12.76%	-2.08%	1.30%	
1989	100.00%	29.55%	0.25%	62.43%	-4.22%	12.74%	-1.91%	1.17%	
1990	100.00%	28.11%	0.23%	62.74%	-3.57%	12.28%	-1.42%	1.63%	
1991	100.00%	28.92%	0.21%	61.41%	-2.57%	12.17%	-1.00%	0.86%	
1992	100.00%	30.81%	0.22%	59.68%	-3.13%	12.38%	-1.00%	1.03%	
1993	100.00%	32.33%	0.21%	59.02%	-3.29%	11.97%	-1.09%	0.85%	

Fuente: Cuadro 5.

CUADRO No. 7

Tasas de crecimiento del PIB de 1980 a 1995 (millones de nuevos pesos)			
Año	precios corrientes	n. Pesos de 1980	Tasa de creci- miento anual
1980	4470	4470	
1981	6128	4862	8.77%
1982	9798	4832	-0.62%
1983	17879	4629	-4.20%
1984	29472	4796	3.61%
1985	47392	4920	2.59%
1986	79191	4736	-3.74%
1987	193312	4824	1.86%
1988	390451	4884	1.24%
1989	507618	5047	3.34%
1990	686406	5272	4.46%
1991	865166	5463	3.62%
1992	1019156	5616	2.80%
1993	1127584	5649	0.59%
1994	1253915	5848	3.52%
1995	1581230	5442	-6.94%

Elaboración propia mediante datos del Informe Anual del Banco de México de 1994 y 1997.

CUADRO No. 8

Distribución del Ingreso Corriente Total por deciles de Hogares de 1984 a 1994. (miles de pesos a precios corrientes)												
Decil de Hogares	1984		1989		1992		1994		1984		1994	
	absolutos	relativos										
Total	2910074		55219082		122650020		162703495					
I	55164	1.90%	873799	1.58%	1802306	1.55%	2590002	1.59%	2590002	1.59%	2590002	1.59%
II	91208	3.13%	1550922	2.81%	3352825	2.73%	4491194	2.76%	4491194	2.76%	4491194	2.76%
III	121342	4.17%	2063873	3.74%	4537847	3.70%	5968133	3.67%	5968133	3.67%	5968133	3.67%
IV	151959	5.22%	2699918	4.73%	5758110	4.69%	7541324	4.64%	7541324	4.64%	7541324	4.64%
V	187656	6.45%	3260077	5.90%	7037943	5.74%	9237217	5.68%	9237217	5.68%	9237217	5.68%
VI	232208	7.96%	4023576	7.28%	8725072	7.11%	11481328	7.06%	11481328	7.06%	11481328	7.06%
VII	286883	9.86%	4958489	8.98%	10939504	8.92%	14218794	8.74%	14218794	8.74%	14218794	8.74%
VIII	355778	12.26%	6305413	11.42%	13950260	11.37%	18453805	11.34%	18453805	11.34%	18453805	11.34%
IX	483178	16.60%	8628198	15.63%	19644158	16.02%	26208470	16.11%	26208470	16.11%	26208470	16.11%
X	943888	32.43%	20943807	37.93%	46801995	38.16%	62513228	38.42%	62513228	38.42%	62513228	38.42%
DE GIN		0.4269		0.4710		0.4764		0.4786				0.4786
I	0.1000		0.1000	1989	0.1000	1992	0.1000	1994	0.1000			
II	0.1000	0.0693	0.1000	0.0597	0.1000	0.0584	0.1000	0.0594	0.1000	0.0694	0.1000	0.0659
III	0.1000	0.1423	0.1000	0.1252	0.1000	0.1227	0.1000	0.1237	0.1000	0.1237	0.1024	0.124
IV	0.1000	0.2352	0.1000	0.2098	0.1000	0.2068	0.1000	0.2068	0.1000	0.2068	0.1020	0.2027
V	0.1000	0.3529	0.1000	0.3161	0.1000	0.3110	0.1000	0.3099	0.1000	0.3099	0.1031	0.310
VI	0.1000	0.4972	0.1000	0.4480	0.1000	0.4395	0.1000	0.4372	0.1000	0.4372	0.1047	0.437
VII	0.1000	0.6756	0.1000	0.6107	0.1000	0.5998	0.1000	0.5962	0.1000	0.5962	0.1056	0.596
VIII	0.1000	0.8968	0.1000	0.8147	0.1000	0.8028	0.1000	0.7960	0.1000	0.7960	0.1076	0.796
IX	0.1000	1.1854	0.1000	1.0952	0.1000	1.0767	0.1000	1.0705	0.1000	1.0705	0.1107	1.070
X	0.1000	1.6757	0.1000	1.6207	0.1000	1.6184	0.1000	1.6158	0.1000	1.6158	0.1168	1.616
DE GIN		0.4269		0.4710		0.4764		0.4786				0.4786

Fuente: Elaboración propia con datos de las Encuestas Nacionales de Ingreso y gasto de los hogares

de 1984, 1989, 1992 y 1994.

CUADRO No. 9

Distribución del Ingreso Corriente Monetario por deciles de Hogares de 1984 a 1994.

(miles de pesos a precios corrientes)

Decil de Hogares	1984		1989		1992		1994	
	absolutos	relativos	absolutos	relativos	absolutos	relativos	absolutos	relativos
Total	2301852		42763004		90624822		121740626	
I	30003	0.0130	468355	0.0114	908287	0.0100	1232560	0.0101
II	61593	0.0268	1060286	0.0248	2057957	0.0227	2761106	0.0227
III	86490	0.0376	1506023	0.0352	3042278	0.0336	3890905	0.0327
IV	113347	0.0492	1948420	0.0456	3973181	0.0438	5186621	0.0426
V	142805	0.0620	2467126	0.0578	4940698	0.0545	6512475	0.0535
VI	180481	0.0784	3094605	0.0721	6130675	0.0676	8123390	0.0667
VII	225776	0.0981	3659830	0.0862	7809642	0.0862	10284500	0.0843
VIII	263843	0.1277	4883178	0.1142	10172226	0.1122	13628642	0.1119
IX	390436	0.1696	6808859	0.1592	14577640	0.1608	18842539	0.1630
X	777078	0.3376	16662522	0.3896	37012258	0.4084	50207988	0.4124
C. DE GRN		0.4547		0.4900		0.5096		0.5148
I	0.1000		0.1000		0.1000		0.1000	
II	0.1000	0.0528	0.1000	0.0476	0.1000	0.0428	0.1000	0.0429
III	0.1000	0.1172	0.1000	0.1076	0.1000	0.0990	0.1000	0.0983
IV	0.1000	0.2040	0.1000	0.1884	0.1000	0.1764	0.1000	0.1736
V	0.1000	0.3163	0.1000	0.2916	0.1000	0.2748	0.1000	0.2697
VI	0.1000	0.4557	0.1000	0.4213	0.1000	0.3970	0.1000	0.3899
VII	0.1000	0.6322	0.1000	0.6036	0.1000	0.5908	0.1000	0.5410
VIII	0.1000	0.8579	0.1000	0.7981	0.1000	0.7492	0.1000	0.7372
IX	0.1000	1.1652	0.1000	1.0615	0.1000	1.0223	0.1000	1.0122
X	0.1000	1.6624	0.1000	1.6104	0.1000	1.5916	0.1000	1.5876
C. DE GRN		0.4547		0.4900		0.5096		0.5148

Fuente: Elaboración propia con datos de las Encuestas Nacionales de Ingreso y gasto de los hogares de 1984, 1989, 1992 y 1994.

CUADRO No. 10

Distribución del Ingreso Corriente No Monetario por deciles de Hogares de 1984 a 1994.
(miles de pesos a precios corrientes)

Decil de Hogares	1984			1989			1992			1994		
	absolutos	relativos	acumulado									
Total	608222			12456076			32025196			40867869		
I	1178	0.0019	0.0019	7617	0.0006	0.0008	113895	0.0036	0.0036	133098	0.0032	0.0032
II	9196	0.0151	0.0171	135195	0.0109	0.0115	558750	0.0174	0.0210	713027	0.0174	0.0207
III	16575	0.0273	0.0443	260626	0.0209	0.0324	915689	0.0286	0.0496	1166879	0.0285	0.0481
IV	23630	0.0389	0.0832	410474	0.0330	0.0654	1243751	0.0388	0.0884	1635026	0.0399	0.0891
V	30773	0.0506	0.1338	547118	0.0439	0.1083	1639204	0.0512	0.1396	2149836	0.0525	0.1415
VI	40704	0.0669	0.2007	765567	0.0615	0.1707	2122578	0.0663	0.2059	2816062	0.0688	0.2103
VII	52815	0.0868	0.2875	1020653	0.0819	0.2527	2785239	0.0870	0.2929	3645508	0.0890	0.2953
VIII	73370	0.1206	0.4091	1392490	0.1118	0.3645	3764732	0.1176	0.4104	4978939	0.1215	0.4209
IX	107910	0.1774	0.5856	2087676	0.1676	0.5321	5640531	0.1761	0.5865	7261263	0.1773	0.5881
X	252071	0.4144	1.0000	5828462	0.4679	1.0000	13240327	0.4135	1.0000	16461131	0.4019	1.0000
C. DE GINI		0.5478			0.5922			0.5408			0.5339	
I	0.1000	1984		0.1000	1989		0.1000	1992		0.1000	1994	
II	0.1000	0.0190	0.0019	0.1000	0.0121	0.0012	0.1000	0.0246	0.0025	0.1000	0.0239	0.0024
III	0.1000	0.0614	0.0061	0.1000	0.0439	0.0044	0.1000	0.0706	0.0071	0.1000	0.0698	0.0070
IV	0.1000	0.1275	0.0127	0.1000	0.0978	0.0098	0.1000	0.1380	0.0138	0.1000	0.1382	0.0138
V	0.1000	0.2169	0.0217	0.1000	0.1746	0.0175	0.1000	0.2281	0.0228	0.1000	0.2306	0.0231
VI	0.1000	0.3344	0.0334	0.1000	0.2800	0.0280	0.1000	0.3465	0.0346	0.1000	0.3519	0.0352
VII	0.1000	0.4682	0.0468	0.1000	0.4234	0.0423	0.1000	0.4988	0.0498	0.1000	0.5097	0.0510
VIII	0.1000	0.6957	0.0696	0.1000	0.5172	0.0617	0.1000	0.7033	0.0703	0.1000	0.7202	0.0720
IX	0.1000	0.9937	0.0994	0.1000	0.8966	0.0897	0.1000	0.9970	0.0997	0.1000	1.0190	0.1019
X	0.1000	1.5656	0.1588	0.1000	1.5321	0.1532	0.1000	1.5865	0.1587	0.1000	1.5981	0.1598
C. DE GINI		0.5478			0.5922			0.5408			0.5339	

Fuente: Elaboración propia con datos de las Encuestas Nacionales de Ingreso y gasto de los hogares de 1984, 1989, 1992 y 1994.

CUADRO No. 11

Distribución de las Percepciones de Capital Total por deciles de Hogares de 1984 a 1984
(miles de pesos a precios corrientes)

Decil de Hogares	1984			1989			1992			1994		
	absolutos	relativos	acumulado									
Total	16-0287		2335854	10310331	7800584							
I	1862	1.13%	1.13%	93590	4.01%	4.01%	17619	0.17%	0.17%	21464	0.28%	0.28%
II	3207	1.95%	3.09%	103115	4.41%	8.42%	42904	0.42%	0.59%	49503	0.65%	0.93%
III	4546	2.77%	5.85%	212156	9.04%	17.47%	70150	0.68%	1.27%	80395	1.06%	1.99%
IV	6244	3.80%	9.65%	110557	4.73%	22.20%	109628	1.06%	2.33%	111497	1.47%	3.46%
V	5900	3.35%	13.00%	139159	5.96%	28.16%	193410	1.49%	3.82%	175141	2.30%	5.76%
VI	8427	5.13%	18.13%	111754	4.78%	32.94%	221457	2.15%	5.97%	232842	3.06%	8.83%
VII	10148	6.20%	24.33%	147906	6.33%	39.27%	327590	3.18%	9.14%	352840	4.64%	13.47%
VIII	15798	9.62%	33.95%	221042	9.46%	48.73%	541666	5.25%	14.40%	586622	7.09%	20.55%
IX	21041	12.81%	46.75%	335720	14.37%	63.11%	1000617	9.70%	24.10%	1021565	13.44%	33.99%
X	81475	53.25%	100.00%	861775	36.89%	100.00%	7825290	75.90%	100.00%	8016895	66.01%	100.00%
DE GR		0.5894		0.3754				0.7786				0.7217
I	0.1000	1984		1989				1992				1994
II	0.1000	0.0422	0.042	0.1000	0.1243	0.0124	0.1000	0.0076	0.0008	0.1000	0.0122	0.0012
III	0.1000	0.0694	0.0089	0.1000	0.2589	0.0259	0.1000	0.0185	0.0019	0.1000	0.0293	0.0029
IV	0.1000	0.1550	0.0155	0.1000	0.3969	0.0397	0.1000	0.0360	0.0036	0.1000	0.0545	0.0054
V	0.1000	0.2265	0.0227	0.1000	0.5035	0.0504	0.1000	0.0615	0.0061	0.1000	0.0922	0.0092
VI	0.1000	0.3113	0.0311	0.1000	0.6109	0.0611	0.1000	0.0979	0.0098	0.1000	0.1469	0.0146
VII	0.1000	0.4246	0.0425	0.1000	0.7221	0.0722	0.1000	0.1511	0.0151	0.1000	0.2229	0.0223
VIII	0.1000	0.5028	0.0593	0.1000	0.8801	0.0880	0.1000	0.2354	0.0235	0.1000	0.3402	0.0340
IX	0.1000	0.6070	0.0807	0.1000	1.1784	0.1118	0.1000	0.3850	0.0385	0.1000	0.5465	0.0545
X	0.1000	1.4675	0.1468	0.1000	1.6311	0.1631	0.1000	1.2410	0.1241	0.1000	1.3399	0.1340
DE GR		0.5894		0.3754				0.7786				0.7217

Fuente: Elaboración propia con datos de las Encuestas Nacionales de Ingreso y gasto de los hogares de 1984, 1989, 1992 y 1994.

CUADRO No. 12

Distribución de las Percepciones de Capital Mínimo por deciles de Hogares de 1984 a 1994.
(miles de pesos corrientes comunes)

Decil de Hogares	1984			1989			1992			1994		
	absolutos	relativos	acumulado									
Total	161777			2244482			10188267			7426516		
I	1008	0.0112	0.0112	93261	0.0416	0.0416	15698	0.0015	0.0015	18788	0.0025	0.0025
II	3136	0.0194	0.0306	101668	0.0453	0.0868	42289	0.042	0.067	46565	0.0063	0.0088
III	6526	0.0280	0.0585	207425	0.0924	0.1789	64779	0.064	0.120	77021	0.0104	0.0192
IV	9141	0.0380	0.0965	110262	0.0491	0.2280	105632	0.0104	0.0224	109042	0.0147	0.0339
V	5440	0.0336	0.1301	137702	0.0614	0.2897	142829	0.0140	0.0364	166285	0.0224	0.0562
VI	8289	0.0512	0.1814	108184	0.0482	0.3379	217642	0.0214	0.0578	226340	0.0305	0.0867
VII	9696	0.0612	0.2425	146973	0.0656	0.4031	320789	0.0315	0.0893	344877	0.0464	0.1332
VIII	15166	0.0937	0.3363	215449	0.0960	0.5001	517488	0.0508	0.1401	522035	0.0703	0.2035
IX	20024	0.1238	0.4601	323518	0.1441	0.6446	981183	0.0963	0.2364	992609	0.1337	0.3371
X	87531	0.5389	1.0000	600050	0.2665	1.0000	7779938	0.7636	1.0000	4922754	0.6629	1.0000
C. DE GINI		0.5917			0.3621			0.7798			0.7240	
I	0.1008	1984		0.1000	1989		0.1000	1992		0.1000	1994	
II	0.1000	0.0417	0.0042	0.1000	0.1284	0.0228	0.1000	0.0072	0.0007	0.1000	0.0113	0.0011
III	0.1000	0.0891	0.0089	0.1000	0.2681	0.0286	0.1000	0.0177	0.0018	0.1000	0.0280	0.0028
IV	0.1000	0.1550	0.0155	0.1000	0.4077	0.0408	0.1000	0.0345	0.0034	0.1000	0.0530	0.0053
V	0.1000	0.2266	0.0227	0.1000	0.5181	0.0518	0.1000	0.0589	0.0059	0.1000	0.0901	0.0090
VI	0.1000	0.3115	0.0311	0.1000	0.6277	0.0628	0.1000	0.0942	0.0094	0.1000	0.1430	0.0143
VII	0.1000	0.4239	0.0424	0.1000	0.7414	0.0741	0.1000	0.1471	0.0147	0.1000	0.2199	0.0220
VIII	0.1000	0.5788	0.0579	0.1000	0.9028	0.0903	0.1000	0.2284	0.0229	0.1000	0.3366	0.0337
IX	0.1000	0.7963	0.0796	0.1000	1.1430	0.1143	0.1000	0.3765	0.0376	0.1000	0.5408	0.0541
X	0.1000	1.4601	0.1460	0.1000	1.6435	0.1643	0.1000	1.2636	0.1236	0.1000	1.3347	0.1337
C. DE GINI		0.5917			0.3621			0.7798			0.7240	

Fuente: Elaboración propia de los datos de las Encuestas Nacionales de Ingreso y gasto de los hogares de 1984, 1989, 1992 y 1994.

CUADRO No. 13

Decil de Hogares	Distribución de las Percepciones de Capital No Monetario por deciles de Hogares de 1984 a 1994. (miles de pesos a precios constantes)											
	1984			1989			1992			1994		
	absolutos	relativos	acumulado	absolutos	relativos	acumulado	absolutos	relativos	acumulado	absolutos	relativos	acumulado
Total	2510		91362	122064	174046							
I	54	0.0215	329	0.0036	0.0036	1921	0.0157	0.0157	2676	0.0154	0.0154	
II	71	0.0283	1447	0.0158	0.0194	615	0.0050	0.0208	2938	0.0169	0.0323	
III	19	0.0076	3831	0.0419	0.0614	5371	0.0440	0.0648	3374	0.0194	0.0516	
IV	103	0.0410	295	0.0032	0.0046	3996	0.0327	0.0975	2455	0.0141	0.0657	
V	60	0.0239	1457	0.0169	0.0305	10581	0.0867	0.1842	8856	0.0509	0.1166	
VI	138	0.0550	3650	0.0399	0.1194	3815	0.0313	0.2195	6502	0.0374	0.1540	
VII	292	0.1163	833	0.0102	0.1296	6801	0.0557	0.2712	7763	0.0446	0.1986	
VIII	632	0.2518	5593	0.0612	0.1908	24178	0.1981	0.4692	16587	0.0963	0.2939	
IX	1017	0.4052	12202	0.1336	0.3244	19434	0.1692	0.6285	28756	0.1652	0.4691	
X	124	0.0494	61725	0.6756	1.0000	45352	0.3715	1.0000	94141	0.5409	1.0000	
C. DE GINI		0.4389		0.7016			0.5081			0.6241		
I	0.1000	1984	0.1000	1989	0.1000	1992	0.1000	1994	0.1000	1994	0.1000	
II	0.1000	0.0713	0.0071	0.0230	0.0023	0.1000	0.0365	0.0037	0.1000	0.0476	0.0048	
III	0.1000	0.1072	0.0107	0.0608	0.0081	0.1000	0.0856	0.0086	0.1000	0.0839	0.0084	
IV	0.1000	0.1558	0.0156	0.1260	0.0126	0.1000	0.1623	0.0162	0.1000	0.1174	0.0117	
V	0.1000	0.2207	0.0221	0.1451	0.0145	0.1000	0.2817	0.0282	0.1000	0.1824	0.0182	
VI	0.1000	0.2996	0.0300	0.2000	0.0200	0.1000	0.3997	0.0400	0.1000	0.2706	0.0271	
VII	0.1000	0.4709	0.0471	0.2460	0.0249	0.1000	0.4956	0.0497	0.1000	0.3526	0.0353	
VIII	0.1000	0.8390	0.0839	0.3205	0.0320	0.1000	0.7404	0.0740	0.1000	0.4925	0.0492	
IX	0.1000	1.4960	0.1496	0.5152	0.0515	0.1000	1.0977	0.1098	0.1000	0.7530	0.0753	
X	0.1000	1.9506	0.1951	1.3244	0.1324	0.1000	1.6285	0.1628	0.1000	1.4591	0.1459	
C. DE GINI		0.4389		0.7016			0.5081			0.6241		

Fuente: Elaboración propia con datos de las Encuestas Nacionales de Ingreso y gasto de los hogares de 1984, 1989, 1992 y 1994.

CUADRO No. 14

Distribución de los Ingresos Corrientes Monetarios por sus principales fuentes en los Hogares de 1984 a 1994.
(miles de pesos a precios corrientes)

Decil de Hogares	1984			1989			1992			1994		
	absolutos	relativos	acumulado									
Total	1426334			25995565			55696291			80253803		
I	15289	1.07%	1.07%	301039	1.18%	1.18%	510001	0.82%	0.82%	692958	0.86%	0.86%
II	37044	2.60%	3.67%	671938	2.63%	3.80%	1369632	2.46%	3.37%	1806463	2.25%	3.11%
III	54135	3.80%	7.47%	1040801	4.07%	7.87%	2068687	3.71%	7.09%	2472680	3.08%	6.20%
IV	66490	4.59%	12.06%	1343915	5.25%	13.12%	2854024	5.12%	12.21%	3675160	4.45%	10.65%
V	85467	5.99%	18.05%	1729279	6.76%	19.87%	3290031	5.91%	18.12%	4653912	5.67%	16.33%
VI	116749	8.18%	26.23%	2145065	8.38%	28.26%	4277496	7.68%	25.80%	5647474	7.04%	23.36%
VII	142432	9.96%	36.22%	2725768	10.65%	38.90%	5396822	9.69%	35.49%	6763072	8.41%	31.78%
VIII	163410	13.56%	49.78%	3377575	13.20%	52.10%	7265735	13.05%	48.54%	8940024	11.14%	42.92%
IX	274510	19.25%	69.03%	4668418	17.85%	69.95%	9518031	17.09%	65.62%	13539535	16.87%	59.79%
X	441788	30.97%	100.00%	7690649	30.05%	100.00%	19145632	34.38%	100.00%	32289540	40.21%	100.00%
Fuente												
Remuneraciones al Trabajo												
Total	606083			11906578			24962967			28875114		
I	14443	2.38%	2.38%	204423	1.72%	1.72%	455496	1.82%	1.82%	495140	1.71%	1.71%
II	21376	3.53%	5.91%	324803	2.73%	4.44%	585724	2.35%	4.17%	811767	2.81%	4.53%
III	26037	4.30%	10.21%	361910	3.04%	7.48%	773268	3.10%	7.27%	993647	3.44%	7.97%
IV	31566	5.21%	15.42%	447570	3.76%	11.24%	925642	3.71%	10.98%	1182231	4.09%	12.06%
V	44454	7.33%	22.75%	549897	4.62%	15.86%	1046307	4.19%	15.17%	1379199	4.78%	16.84%
VI	47427	7.83%	30.58%	683340	5.74%	21.80%	1483815	5.94%	21.11%	1748786	6.06%	22.89%
VII	56468	9.32%	39.90%	821346	6.90%	28.49%	1718733	6.89%	28.00%	2234032	7.74%	30.63%
VIII	75412	12.79%	52.69%	1006211	8.44%	36.93%	1801528	7.62%	35.61%	3200857	11.09%	41.72%
IX	84013	13.86%	66.55%	1536427	12.90%	49.83%	2818525	11.29%	46.91%	4202435	14.55%	56.27%
X	202727	33.45%	100.00%	5974651	50.17%	100.00%	13254009	53.09%	100.00%	12626840	43.73%	100.00%
Fuente												
Renta Empresarial												

Fuente: Elaboración propia con datos de las Encuestas Nacionales de Ingreso y gasto de los hogares de 1984, 1989, 1992 y 1994.

CUADRO No. 15

Resumen Financiero del sector Público, 1982-1994 (millones de nuevos pesos)										
Año	Balance Público	Balance presupuestal				Balance extrapresupuestal			Diferencia con fuentes de financiamiento	
		Total	Gobierno Federal	Organismos y empresas:		Total	DDF	Otros		
				Pemex	Otras Entidades					
1982	(1532)	(1378)	(1170)	(208)	(135)	(73)	(154)	(41)	(113)	0
1983	(1455)	(1312)	(1458)	146	328	(182)	(143)	(20)	(223)	0
1984	(2106)	(1888)	(2131)	243	504	(263)	(218)	(65)	(153)	0
1985	(3901)	(3362)	(3581)	219	419	(200)	(539)	(134)	(405)	0
1986	(11781)	(10672)	(10341)	(331)	(12)	(318)	(770)	(42)	(728)	(339)
1987	(29062)	(27340)	(27467)	127	(95)	222	(450)	(33)	(417)	(1272)
1988	(42479)	(35978)	(37843)	1865	845	1020	(405)	(151)	(254)	(6096)
1989	(25269)	(26344)	(25589)	(755)	(1270)	515	591	431	160	484
1990	(19266)	(16514)	(19436)	2922	3023	(103)	1074	292	782	(3826)
1991	(4725)	(3464)	(1990)	(1474)	(899)	(573)	419	(66)	485	(1680)
1992	16362	16068	15959	109	(2084)	2193	881	(76)	957	(587)
1993	8242	8546	4156	4390	625	3765	(142)	(211)	69	(162)
1994	(3683)	(4604)	(9927)	5323	813	4510	576	(394)	970	345

Fuente: La Economía Mexicana en Cifras. Edición 1995.

CUADRO No. 16

Ingresos del sector Público, 1982-1994 (estructura porcentual)										
Año	Total	Gobierno Federal				Sector paraestatal				Ingreso extrapre- suprestales
		Suma	Ingresos no petroleros	Ingresos petroleros	Suma	Pemex	Resto	Resto		
1982	100.00%	54.05%	20.69%	20.36%	41.89%	18.00%	23.89%	4.06%		
1983	100.00%	54.08%	20.63%	25.45%	42.22%	23.35%	18.87%	3.70%		
1984	100.00%	52.45%	20.09%	24.36%	44.80%	22.52%	22.28%	2.75%		
1985	100.00%	54.03%	20.72%	24.31%	43.25%	18.41%	24.84%	2.71%		
1986	100.00%	52.52%	20.40%	20.11%	44.00%	17.40%	26.61%	3.48%		
1987	100.00%	55.79%	20.62%	24.16%	40.84%	14.95%	25.89%	3.37%		
1988	100.00%	55.27%	20.95%	19.33%	40.45%	13.91%	26.54%	4.27%		
1989	100.00%	60.50%	20.29%	19.22%	33.93%	11.26%	22.67%	5.57%		
1990	100.00%	57.84%	20.77%	17.07%	34.96%	12.62%	22.35%	7.19%		
1991	100.00%	64.22%	20.71%	18.52%	33.57%	11.05%	22.51%	2.21%		
1992	100.00%	65.70%	20.10%	18.60%	31.86%	9.62%	22.23%	2.45%		
1993	100.00%	64.61%	20.11%	17.50%	32.86%	9.66%	23.20%	2.53%		
1994	100.00%	63.90%	20.34%	17.56%	33.61%	9.86%	23.75%	2.49%		

Fuente: La Economía Mexicana en Cifras. Edición 1995.

CUADRO No. 17

Gastos del sector Público, 1982-1994 (estructura porcentual)									
Año	Total	Gastos presupuestales					Gasto extrapre- supuestal		
		Suma	Gobierno Federal	Sector paraestatal		Pemex			
				Suma	Organismos y empresas				
1982	100.00%	96.01%	63.32%	32.70%	17.59%	15.11%	3.99%		
1983	100.00%	96.30%	64.04%	32.26%	17.83%	14.42%	3.70%		
1984	100.00%	97.15%	62.12%	35.03%	20.76%	14.27%	2.85%		
1985	100.00%	96.97%	63.22%	33.75%	21.16%	12.59%	3.03%		
1986	100.00%	97.10%	65.88%	31.22%	19.29%	11.93%	2.90%		
1987	100.00%	97.60%	69.85%	27.75%	17.43%	10.32%	2.40%		
1988	100.00%	96.59%	66.81%	29.79%	19.67%	10.11%	3.41%		
1989	100.00%	95.84%	66.38%	29.47%	19.11%	10.35%	4.16%		
1990	100.00%	93.45%	62.40%	31.04%	20.74%	10.31%	6.55%		
1991	100.00%	97.80%	64.10%	33.69%	22.42%	11.27%	2.20%		
1992	100.00%	97.38%	63.59%	33.79%	22.76%	11.02%	2.62%		
1993	100.00%	97.33%	65.03%	32.30%	22.57%	9.72%	2.67%		
1994	100.00%	97.46%	66.91%	31.55%	22.07%	9.48%	2.54%		

Fuente: La Economía Mexicana en Cifras. Edición 1995.

CUADRO No. 18

Cuenta Corriente de la Balanza de Pagos, 1980-1995
(millones de dólares)

Año	Ingresos				Egresos				Saldo en Cuenta Corriente		
	Total	Exportación	Servicios no factoriales	Servicios factoriales	Transferencias	Total	Importación	Servicios no factoriales		Servicios factoriales	Transferencias
1980	24860	18031	4569	1383	877	35294	21089	6341	7820	44	(10434)
1981	31111	23307	4947	1779	1078	47352	27184	8218	11893	57	(16241)
1982	30973	24056	4114	1731	1072	36863	17010	5831	13993	29	(5890)
1983	32929	25953	4074	1698	1204	27069	11849	4368	10821	31	5860
1984	37830	29100	4826	2520	1384	33646	15916	5111	12596	23	4184
1985	35859	26757	4794	2294	2014	35057	18359	5380	11290	28	802
1986	29929	21804	4573	1962	1590	31303	16784	5022	9482	15	(1374)
1987	37369	27600	5416	2416	1937	33128	18812	5081	9217	18	4241
1988	42096	30692	6068	3064	2272	44473	28082	6065	10311	15	(2377)
1989	48103	35171	7191	3181	2560	53925	34766	7660	11483	16	(5822)
1990	56071	40711	8021	3347	3992	63520	41593	9941	11972	14	(7449)
1991	57842	42688	8790	3600	2764	72735	49967	10541	12208	19	(14893)
1992	61670	46196	9192	2876	3406	86107	62129	11488	12471	19	(24437)
1993	67752	51886	9419	2790	3657	91151	65366	11549	14219	17	(23399)
1994	78102	60882	9737	3452	4031	106888	79346	11910	15615	17	(28786)
1995	22954	18731	2474	861	888	24162	18191	2053	3913	5	(1208)

Fuente: La Economía Mexicana en Cifras. Edición 1995.

CUADRO No. 19

Cuenta de Capital de la Balanza de Pagos, 1980-1995
(millones de dólares)

Año	Pasivos										Activos					Saldo en Cuenta de Capital
	Prestamos y Depósitos			Inversión Extranjera			Total	Bancos del exterior	Créditos al exterior	Garantías de deuda externa	Otros					
	Total	Directa	M. accionario	De Cartera		Valores m/e										
				Valores mín.	Valores máx.											
1980	12622	2090				58	(1244)	(809)	(18)		(417)	11378				
1981	30856	26783	3076			997	(4261)	(3754)	(195)		(312)	26595				
1982	10821	8275	1900			646	(824)	317	(108)		(1033)	9997				
1983	4026	2353	2192			(519)	(3687)	(3156)	(196)		(335)	339				
1984	3208	2102	1541			(435)	(1902)	(1605)	(50)		(247)	1306				
1985	1061	(327)	1984			(596)	(1376)	(1283)	(19)		(74)	(315)				
1986	2548	666	2401			(519)	167	0	(382)		549	2715				
1987	3610	1979	2635			(1004)	(4798)	(3885)	(465)		(448)	(1188)				
1988	591	(3289)	2860			1000	(1755)	(74)	(674)		(313)	(1164)				
1989	4347	820	3176		493	(142)	(1170)	(177)	(899)		(38)	3177				
1990	16863	10859	2633		1995	1376	(8700)	761	(530)		(7354)	8163				
1991	25941	8436	4762		6332	3015	(999)	921	19		(1335)	24942				
1992	21021	4393	4393		4783	5111	5551	2186	62		2138	26572				
1993	36186	2877	4389		10717	7406	(3602)	(1280)	(281)		(1477)	32584				
1994	17020	853	7960		4088	(2225)	(5471)	(3504)	(41)		(1311)	11549				
1995	2933	9991	607		119	(3101)	(415)	(192)	69		(162)	2518				

Fuente: La Economía Mexicana en Cifras. Edición 1995.

CUADRO No. 20

Resumen de la Balanza Comercial, 1980-1996 (millones de dólares)							
Año	Exportaciones FOB			Importaciones FOB			Saldo de la Balanza Comercial
	Total	No Maqui- ladoras	Maqui- ladoras	Total	No Maqui- ladoras	Maqui- ladoras	
1980	18031	15512	2519	21089	19342	1747	(3058)
1981	23307	20102	3205	27184	24955	2229	(3877)
1982	24056	21230	2826	17010	15036	1974	7046
1983	25953	22312	3641	11849	9026	2823	14104
1984	29100	24196	4904	15916	12167	3749	13184
1985	26757	21664	5093	18359	14533	3826	8398
1986	21804	16158	5646	16784	12433	4351	5020
1987	27600	20495	7105	18812	13305	5507	8788
1988	30692	20546	10146	28082	20274	7808	2610
1989	35171	22842	12329	34766	25438	9328	405
1990	40711	26838	13873	41593	31272	10321	(882)
1991	42688	26855	15833	49966	38184	11782	(7278)
1992	46196	27516	18680	62129	48192	13937	(15933)
1993	51886	30033	21853	65367	48924	16443	(13481)
1994	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	(18464)
1995	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	7089
1996	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	6531

Fuente: La Economía Mexicana en Cifras. Edición 1995.
Informe Anual del Banco de México 1997.

CUADRO No. 21

Remuneración de Asalariados por Actividad Económica, 1980-1994 (millones de nuevos pesos)										
Año	Total	Grandes Divisiones								
		I	II	III	IV	V	VI	VII	VIII	IX
		Agropecuaria, silvicultura y pesca.	Minería	Industria manufacturera	Construcción	Electricidad, gas y agua	Comercio, restaurantes y hoteles	Transporte, almacena. y comunica.	Financieros, seguros e inmuebles	Ser. Comun. Sociales y personales
1980	1611	94	30	325	185	24	241	100	65	547
1981	2295	132	42	447	279	33	333	144	95	790
1982	3450	184	64	675	382	56	477	224	157	1232
1983	5248	322	100	981	505	87	769	362	248	1874
1984	8445	513	160	1555	835	127	1209	576	418	3052
1985	13589	833	290	2541	1358	201	1895	935	674	4862
1986	22606	1520	463	4277	2186	334	3147	1612	1180	7887
1987	51878	3327	1110	9929	4908	875	6981	3740	2890	18119
1988	102178	6226	2288	21176	9256	1608	13436	7732	5724	34732
1989	130490	6980	2670	27789	11868	1970	17085	9228	7335	45565
1990	171415	8025	3369	36699	16906	2596	22190	11714	10209	59707
1991	222960	9482	4137	47201	21815	3291	28457	15198	13926	79453
1992	278554	10483	4906	57925	27737	4154	34043	18697	18195	102413
1993	320855	11385	4784	62729	32316	4807	38586	20730	22474	123044
1994	346585	12130	5132	66423	35861	5189	41745	22575	24526	133004

Fuente: La Economía Mexicana en Cifras Edición 1995.

CUADRO No. 22

Remuneración de Asalariados por Actividad Económica, 1980-1994
(estructura porcentual)

Año	Grandes Divisiones									IX Ser. Comu Sociales y personale
	I Agropecuario, silvicultura y pesca.	II Minería	III Industria manufacturera	IV Construcción	V Electricidad, gas y agua	VI Comercio, restaurantes y hoteles	VII Transporte, almacena. y comunica.	VIII Financieros, seguros e inmuebles	33.96%	
1980	100.00%	1.86%	20.17%	11.48%	1.49%	14.96%	6.21%	4.03%		34.42%
1981	100.00%	1.83%	19.48%	12.16%	1.44%	14.51%	6.27%	4.14%	34.42%	
1982	100.00%	1.86%	19.57%	11.07%	1.62%	13.83%	6.48%	4.55%	35.71%	
1983	100.00%	1.91%	18.69%	9.62%	1.66%	14.65%	6.90%	4.73%	35.71%	
1984	100.00%	1.89%	18.41%	9.89%	1.50%	14.32%	6.82%	4.95%	36.14%	
1985	100.00%	1.89%	18.70%	9.99%	1.48%	13.95%	6.88%	4.96%	35.78%	
1986	100.00%	2.05%	18.92%	9.67%	1.48%	13.92%	7.13%	5.22%	34.89%	
1987	100.00%	2.14%	19.14%	9.46%	1.69%	13.46%	7.21%	5.57%	34.93%	
1988	100.00%	2.24%	20.72%	9.06%	1.57%	13.15%	7.07%	5.60%	33.99%	
1989	100.00%	2.05%	21.30%	9.09%	1.51%	13.09%	7.57%	5.62%	34.92%	
1990	100.00%	1.97%	21.41%	9.86%	1.51%	12.95%	6.83%	5.96%	34.83%	
1991	100.00%	1.86%	21.17%	9.78%	1.48%	12.76%	6.82%	6.25%	35.64%	
1992	100.00%	1.76%	20.79%	9.96%	1.49%	12.22%	6.71%	6.53%	36.77%	
1993	100.00%	1.48%	19.55%	10.07%	1.50%	12.03%	6.46%	7.00%	38.35%	
1994	100.00%	1.48%	19.16%	10.35%	1.50%	12.04%	6.51%	7.08%	38.38%	

Fuente: La Economía Mexicana en Cifras. Edición 1995.

CUADRO No. 23

Remuneración Media Anual por Actividad Económica, 1980-1994 (nuevos pesos por asalariado)										
Año	Total	Grandes Divisiones								IX Ser. Comun. Sociales y personales
		I Agropecuaria, silvicultura y pesca.	II Minería	III Industria manufacturera	IV Construcción	V Electricidad, gas y agua	VI Comercio, restaurantes y hoteles	VII Transporte, almacena. y comunica.	VIII Financieros, seguros e inmuebles	
1980	79	17	145	133	96	296	82	111	184	95
1981	107	23	189	175	124	388	106	149	245	129
1982	161	33	269	269	174	631	151	216	368	199
1983	250	55	418	422	285	957	250	366	567	302
1984	393	86	646	655	442	1352	387	573	897	482
1985	619	137	1124	1037	694	2026	602	909	1435	754
1986	1045	256	1800	1776	1156	3300	1013	1558	2506	1227
1987	2373	551	4112	4084	2586	8412	2214	3528	6017	2735
1988	4634	1006	8279	8707	4862	15086	4198	7512	11743	5404
1989	5844	1154	9816	11148	5573	18100	5192	9006	14962	7036
1990	7606	1400	12052	14619	7012	22896	6546	10911	20815	9142
1991	9643	1591	14807	18890	8764	28285	8207	13645	27702	11860
1992	11998	1787	18386	23670	10547	37576	9661	16519	35901	15209
1993	13799	1923	18732	26980	11927	44949	11122	18377	43911	18030
1994	14761	2045	20045	28842	12762	48050	11900	19665	46985	19290

Fuente: La Economía Mexicana en Cifras. Edición 1995.

CUADRO No. 24

Personal Ocupado por Actividad Económica (miles de ocupaciones remuneradas, promedio anual)									
	Grandes Divisiones								
	I	II	III	IV	V	VI	VII	VIII	IX
Año	Agropecuaria, silvicultura y pesca.	Minería	Industria manufacturera	Construcción	Electricidad, gas y agua	Comercio, restaurantes y hoteles	Transporte, almacena. y comunica.	Financieros, seguros e inmuebles	Ser. Comun. Sociales y personales
Total									
1980	5670	209	2442	1930	81	2940	904	352	5763
1981	5829	224	2557	2252	86	3129	972	386	6113
1982	5637	237	2505	2193	89	3157	1037	426	6201
1983	5874	238	2326	1771	91	3072	990	437	6196
1984	5941	248	2374	1889	94	3127	1006	465	6338
1985	6096	258	2450	1955	99	3147	1029	470	6450
1986	5946	257	2405	1891	101	3108	1035	471	6427
1987	6036	270	2430	1898	104	3152	1055	479	6440
1988	6188	276	2433	1904	107	3200	1029	487	6427
1989	6047	272	2493	2129	109	3290	1025	490	6476
1990	5732	280	2510	2411	113	3390	1074	495	6537
1991	5959	279	2500	2489	112	3467	1114	503	6699
1992	5866	267	2447	2630	111	3524	1132	507	6734
1993	5921	255	2325	2709	107	3469	1128	512	6825
1994	5903	256	2303	2810	108	3508	1148	522	6895

Fuente: La Economía Mexicana en Cifras. Edición 1995.

CUADRO No. 25

Personal Ocupado en la Industria Manufacturera por División Industrial, 1980-1994 (miles de ocupaciones remuneradas, promedio anual)										
Año	Total	Divisiones Industriales								
		Alimentos, bebidas y tabaco	Textiles, vestidos y cuero	Madera y sus productos	Imprenta y editoriales	Q. Der. Petro. caucho y plastico	Min. No met. exc. Der. del petrol.	Industrias Metalicas básicas	Prod. Metal. maquinaria y equipo	Otras Industrias manufac.
1980	2442	600	442	146	122	275	157	103	548	49
1981	2557	623	462	144	126	297	164	108	582	51
1982	2505	643	450	136	123	307	157	104	535	50
1983	2326	632	419	116	113	301	147	100	451	47
1984	2374	640	420	118	116	311	156	106	458	49
1985	2450	658	428	121	122	316	167	104	483	51
1986	2405	665	418	115	121	318	159	93	461	54
1987	2430	664	412	122	121	327	170	88	467	59
1988	2433	662	401	119	122	333	165	89	479	63
1989	2492	676	404	116	125	335	176	89	500	71
1990	2509	673	399	115	126	342	176	83	519	76
1991	2500	686	385	114	124	339	169	79	522	82
1992	2448	692	368	114	123	322	166	69	509	85
1993	2325	688	346	105	116	299	158	59	470	84
1994	2303	681	343	104	115	286	157	58	466	83

Fuente: La Economía Mexicana en Cifras. Edición 1995.

CUADRO No. 26

PIB Anual de la Industria Manufacturera por División, 1980-1995 (estructura porcentual)										
Año	Total	Divisiones Industriales								
		Alimentos, bebidas y tabaco	Textiles, vestidos y cuero	Madera y sus productos	Imprenta y editoriales	Q Der. Petro. caucho y plastico	Min. No met. exc. Der. del petrol.	Industrias Metalicas básicas	Prod. Metal. maquinaria y equipo	Otras Industrias manufac.
1980	100.00%	24.58%	13.76%	4.27%	5.47%	14.90%	6.99%	6.15%	21.30%	2.59%
1981	100.00%	24.08%	13.67%	3.98%	5.41%	15.33%	6.77%	6.06%	21.95%	2.75%
1982	100.00%	25.89%	13.38%	4.04%	5.60%	16.16%	6.78%	5.66%	19.78%	2.72%
1983	100.00%	27.72%	13.72%	4.07%	5.63%	17.25%	6.79%	5.75%	16.66%	2.40%
1984	100.00%	26.79%	13.19%	4.00%	5.65%	17.56%	6.83%	6.12%	17.32%	2.54%
1985	100.00%	26.20%	12.76%	3.91%	5.79%	17.51%	6.93%	5.82%	18.47%	2.60%
1986	100.00%	27.50%	12.82%	4.01%	5.92%	17.87%	6.84%	5.73%	16.80%	2.50%
1987	100.00%	26.95%	11.84%	4.03%	5.84%	18.28%	7.26%	6.18%	17.27%	2.35%
1988	100.00%	26.16%	11.57%	3.81%	5.88%	18.08%	6.92%	6.30%	18.91%	2.37%
1989	100.00%	26.28%	11.14%	3.50%	5.88%	18.42%	6.77%	6.03%	19.59%	2.40%
1990	100.00%	25.54%	10.81%	3.26%	5.79%	18.27%	6.79%	6.14%	20.94%	2.46%
1991	100.00%	25.80%	10.01%	3.15%	5.48%	18.09%	6.74%	5.69%	22.62%	2.40%
1992	100.00%	26.08%	9.43%	3.07%	5.43%	18.06%	6.95%	5.56%	22.89%	2.52%
1993	100.00%	26.49%	9.04%	2.97%	5.30%	17.78%	7.09%	5.88%	22.95%	2.52%
1994	100.00%	25.67%	8.61%	2.93%	5.04%	18.02%	7.11%	6.16%	24.04%	2.44%
1995	100.00%	28.07%	7.48%	3.05%	5.06%	18.77%	6.76%	6.64%	22.47%	1.67%

Fuente: La Economía Mexicana en Cifras. Edición 1995.

BIBLIOGRAFÍA.

1. AGUILERA VERDUZCO, MANUEL, *Crecimiento económico y distribución del ingreso. Balance teórico y evidencia empírica*, manuscrito, México 1996.
2. ARGEMÍ, LLUIS, *Las raíces de la ciencia económica: Una introducción histórica*, Editorial Barcanasa, Barcelona 1987.
3. BARBER, WILLIAM J., *Historia del pensamiento económico*, Editorial Alianza-Universidad, Madrid 1981.
4. BARTRA, ROGER, *El modo de producción asiático*, Ediciones Era, México 1978.
5. ENCUESTAS NACIONALES DE INGRESO Y GASTO DE LOS HOGARES, INEGI, México 1984, 1989, 1992 y 1994.
6. FAJARDO ORTIZ, DANIEL O., *La participación del trabajo en la distribución del ingreso en México, 1950-1995*, Tesis de licenciatura, Facultad de Economía, UNAM, México 1997.
7. FEIWEL, GEORGE R., *Michal Kalecki. Contribuciones a la teoría de la política económica*, Fondo de Cultura Económica, México 1981.
8. FUJII, GERARDO y PÉREZ LLAMAS, JOSÉ M., "La distribución personal del ingreso en México, 1984-1994", en *Economía Informa* No. 254, México 1997.
9. GUILLEN ROMO, HECTOR, *El sexenio de crecimiento cero, México 1982-1988*, Editorial Era, México 1990.
10. HARVEY, DAVID, *Los límites del capitalismo y la teoría marxista*. Fondo de Cultura Económica, México 1990.

11. HERNÁNDEZ LAOS, ENRIQUE, *Distribución del ingreso, mercado interno y estructura productiva*, Centro de Investigaciones para la Integración Social, México 1982.
12. HUERTA GONZÁLEZ, ARTURO, *Riesgos del modelo neoliberal mexicano*, Editorial Diana, México 1992.
13. INFORMES ANUALES DEL BANCO DE MÉXICO, México varios años.
14. KALECKI, MICHAL, *Economía socialista y mixta*, Fondo de Cultura Económica, México 1984.
15. KALECKI, MICHAL, *Teoría de la dinámica económica. Ensayo sobre los movimientos cíclicos y a largo plazo de la economía capitalista*, Fondo de Cultura Económica, México 1984.
16. KALDOR, NICHOLAS, *Ensayos sobre el valor y la distribución*, Editorial Tecnos, Madrid 1973.
17. LA ECONOMÍA MEXICANA EN CIFRAS, Nacional Financiera, México varios años.
18. LÓPEZ GALLARDO, JULIO, "La distribución del ingreso en México estructura y evolución", en *Trimestre Económico* No. 50, México 1983.
19. LUSTIG, NORA, *México. Hacia la reconstrucción de una economía*, Editada por el Colegio de México y el Fondo de Cultura Económica, México 1994.
20. MARTÍNEZ HERNÁNDEZ, IFIGENIA, *Algunos aspectos de la crisis en la distribución del ingreso en México*, Colección Economía de los ochenta. Facultad de Economía, UNAM, México 1989.
21. MARX, CARLOS, *El capital. Crítica a la economía política*, Fondo de Cultura Económica, México 1994.
22. MIER, GERALD M., y BALDWIN, ROBERT E., *Desarrollo económico*, Editorial Aguilar, Madrid 1973.

23. OLIVARES, ENRIQUE, *Cambio tecnológico y modernización industrial en México*, Editorial Nuestro Tiempo, México 1995.
24. RICARDO, DAVID, *Principios de economía política y tributación*, Fondo de Cultura Económica, México 1987.
25. ROMAN MORALES, IGNACIO, "Efectos de la apertura sobre el empleo, los salarios y la distribución del ingreso", en *Economía Informa* No. 136, México 1986.
26. SISTEMA DE CUENTAS NACIONALES DE MÉXICO, *Las cuentas de producción*, INEGI, México varios años.
27. STIGLER, GEORGE J., *Historia del pensamiento económico*, Editorial El Ateneo, México 1979.
28. VALENZUELA FEIJÓO, JOSÉ, "El modelo neoliberal, contenido y alternativas", en *Investigación Económica* No. 211, México 1995.
29. VALENZUELA FEIJÓO, JOSÉ, *Crítica del modelo neoliberal. El FMI y el cambio estructural*, Colección América Latina, Facultad de Economía, UNAM, México 1991.
30. VALENZUELA FEIJÓO, JOSÉ, *El capitalismo mexicano de los ochenta*, Editorial Era, México 1986.