



**UNIVERSIDAD NACIONAL
AUTÓNOMA DE MÉXICO
FACULTAD DE ECONOMÍA**

LA DISTRIBUCIÓN DEL INGRESO Y EL CRECIMIENTO
ECONÓMICO VÍA
SUSTITUCIÓN DE EXPORTACIONES EN MÉXICO, 1982-1998:
UNA
INTERPRETACIÓN KALDORIANA.

TESIS PARA OBTENER EL GRADO DE LICENCIADO EN
ECONOMÍA

POR:

EDGAR ACATITLA ROMERO

ASESORA:

LIC. MARÍA MAGDALENA GALINDO LEDEZMA

México, D.F., 2001

22.8



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.

ÍNDICE

	Páginas
INTRODUCCIÓN	1
CAPÍTULO 1. TEORÍAS ALTERNATIVAS DE LA DISTRIBUCIÓN DEL INGRESO	
1. Crecimiento económico y distribución del ingreso en David Ricardo	2
2. Crecimiento económico y distribución del ingreso en Marx	6
2.1. El plusvalor	7
3. La teoría neoclásica de la distribución del ingreso	10
3.1. Comentarios acerca de la teoría neoclásica de la producción	12
4. La teoría de la distribución del ingreso en Michal Kalecki	13
5. La teoría de la distribución del ingreso en Nicolas Kaldor	17
5.1. El modelo de Kaldor	19
5.1.1. Condiciones del modelo	21
5.1.2. Límites del modelo	23
CAPÍTULO 2. LA DISTRIBUCIÓN DEL INGRESO Y EL MODELO SUSTITUTIVO DE IMPORTACIONES EN MÉXICO, 1950-1982.	
1. Introducción	26
2. El crecimiento económico y la distribución del ingreso bajo el modelo de sustitución de importaciones	27
2.1. La etapa de sustitución "fácil" de importaciones	27
2.2. La sustitución "fácil" de importaciones y la distribución del ingreso	30
2.2.1. Análisis macroeconómico y estructural de los años cuarenta	31
2.2.2. La distribución del ingreso durante los años cuarenta	36
2.2.3. Análisis macroeconómico y estructural del llamado "milagro mexicano", 1954-1976	38
2.2.4. La distribución del ingreso durante el llamado "milagro mexicano"	45
2.2.4.1 La distribución familiar del ingreso, 1950-1975	45
2.2.4.2. La distribución funcional del ingreso, 1950-1976	46
2.2.5. Análisis macroeconómico y estructural del auge petrolero, 1977-1981	49
2.2.5.1 Análisis macroeconómico	49
2.2.5.2. Análisis estructural	50
2.2.6. La distribución del ingreso durante el auge petrolero, 1977-1981	52
3 Crecimiento económico y distribución del ingreso, tendencias de largo plazo	54
3.1. Discusión en la escuela estructuralista en torno al crecimiento y la distribución del ingreso	54
3.2 Tendencias de largo plazo	56

CAPÍTULO 3. LA DISTRIBUCIÓN DEL INGRESO BAJO EL MODELO EXPORTADOR, 1983-1998

1. Las políticas de “estabilización” y “ajuste”	59
2. El enfoque absorción y las políticas del Fondo Monetario Internacional	60
3. Las políticas de “ajuste estructural” del Banco Mundial	62
4. Análisis del crecimiento económico, 1982-1998	63
4.1. Crecimiento económico, 1982-1988	63
4.1.1. El equilibrio externo	63
4.1.2. El equilibrio interno	65
4.1.2.1. El efecto multiplicador	66
4.2. El crecimiento económico, 1989-1994	70
4.3. El crecimiento económico, 1995-1998	73
4.4. La distribución del ingreso, 1983-1998	75
4.4.1. El costo social de las políticas de “estabilización” y “ajuste estructural”	75
4.5. Tendencias de largo plazo y la interpretación kaldoriana de la distribución del ingreso	83
4.5. 1. Vuelta a la teoría	83
4.5. 2. Tendencias de largo plazo	84
4.6. Comentarios sobre la relación ahorro-crecimiento económico	93

CONCLUSIONES

1. Importancia de la teoría de la distribución del ingreso de Nicolas Kaldor	97
2. La distribución del ingreso en México	98

BIBLIOGRAFÍA	100
------------------------	-----

INTRODUCCIÓN

A partir de 1940, la economía mexicana inició un proceso de crecimiento acelerado del producto interno bruto (PIB) hasta 1981. Este periodo, coincide con el proceso de industrialización del país bajo el modelo de sustitución de importaciones. Sin embargo, a partir de 1982 la economía mexicana se ha caracterizado por crisis recurrentes, crecimiento del PIB inestable y raquítico, inflación creciente, etc. Este comportamiento de la economía coincide con la puesta en marcha de un conjunto de políticas económicas, llamadas políticas de “ajuste” y “cambio estructural”, recomendadas por el Fondo Monetario Internacional (F.M.I.) y el Banco Mundial (B.M.).

Ahora bien, cabe preguntarse ¿cómo ha sido el comportamiento de la distribución del ingreso, dentro de este contexto de largo plazo? ¿Qué relación guarda con el crecimiento del producto? ¿Qué límites existen entre una y el otro? La respuesta a estas cuestiones implican un estudio complejo de la estructura económica del país. El autor de esta tesis, está conciente de la magnitud del problema y de sus limitaciones, por lo cual, no ofrece una explicación del problema sino, simplemente, una descripción del comportamiento de ambas variables en el largo plazo. Sin embargo, no es un trabajo meramente empírico, ya que se presenta en el capítulo 1, una evolución de algunas teorías que han abordado la relación entre el crecimiento económico y la distribución del ingreso, con el objetivo de buscar las herramientas teóricas que nos ayuden a dar una explicación de dicho problema. Entre estas teorías resalta el énfasis puesto en la teoría poskeynesiana, específicamente en la teoría del crecimiento y distribución del ingreso de Nicolas Kaldor, porque es el primer autor en vislumbrar este problema en la sociedad capitalista contemporánea, al considerar elementos como el cambio tecnológico, el crecimiento de la población y la demanda efectiva.

La teoría del crecimiento de Kaldor señala que las sociedades capitalistas pasan necesariamente por dos fases: en la primera, el stock de capital no es suficiente para dar empleo a toda la fuerza de trabajo existente, por lo que existe desempleo de tipo marxiano (ejército industrial de reserva). También en esta fase, el salario se mantiene al nivel del salario de subsistencia, por lo cual, los trabajadores no ahorran y la distribución del ingreso es polarizada a favor de los capitalistas, los cuales, aprovechan para acumular todo lo que pueden. Durante la segunda fase, el aumento del stock de capital acumulado durante la primera fase, ha logrado absorber a toda la fuerza de trabajo y el salario deberá crecer a la misma tasa de la productividad del trabajo, para mantener el equilibrio con pleno empleo en el largo plazo. En este aspecto, se intenta comparar algunos resultados del crecimiento económico y la distribución del ingreso en México con la teoría de Kaldor. Además, esta teoría también establece una relación entre el crecimiento económico y el ahorro, por lo que al final del trabajo emito algunos comentarios al respecto. El contexto de la última fase, nos permite vislumbrar los límites del crecimiento y distribución del ingreso, en un modelo muy general, que representa a una economía cerrada y privada. Sin embargo, nos proporciona elementos teóricos que nos pueden ayudar a plantear el problema en un contexto mucho más amplio, al considerar una economía abierta y con gobierno, lo cual, nos daría una explicación de la relación crecimiento económico y distribución del ingreso en México. Sin embargo, esto último no se logra en este trabajo por lo que debe leerse como una “introducción” al tema.

CAPÍTULO 1.

TEORÍAS ALTERNATIVAS DE LA DISTRIBUCIÓN DEL INGRESO

1. CRECIMIENTO ECONÓMICO Y DISTRIBUCIÓN DEL INGRESO EN DAVID RICARDO

Los economistas clásicos se plantearon el problema del excedente y la forma en que éste se distribuye entre las clases sociales. Como representante de los economistas clásicos tomaremos a David Ricardo, ya que - como señala Luigi Pasinetti - resulta ser, su teoría, la más lógica y coherente entre aquéllos. Para ver en qué consiste la teoría de la distribución del ingreso de David Ricardo, tomaremos su modelo más simple y rudimentario. El modelo parte de los siguientes supuestos:

- i) producción unisectorial: solamente se produce un bien, el trigo;
- ii) unidades físicas: las operaciones se llevan a cabo en cantidades físicas, no se introduce la teoría del valor. La teoría de la distribución del ingreso en Ricardo, es independiente de la teoría del valor, y;
- iii) no hay capital fijo, sólo capital circulante. Se supone que éste es igual a los salarios totales.

Además, debemos considerar que Ricardo distinguía tres clases de participantes en el proceso de producción, a saber:

- a) *terratenientes*: son los propietarios del factor de producción tierra, y reciben una renta, que se define como la parte del producto de la tierra que es pagada a los terratenientes, por el uso de las facultades originales e indestructibles del suelo;
- b) *capitalistas*: son los propietarios del factor de producción capital y organizadores del proceso de producción. Reciben beneficios, que se obtienen después de deducir lo que corresponde a renta de la tierra y salarios;
- c) *trabajadores*: son los propietarios del factor trabajo y reciben salario, el cual se establece, a partir de la satisfacción de las necesidades fisiológicas de los trabajadores (precio natural del trabajo), aunque en determinados momentos, Ricardo habla de un precio de mercado del trabajo, fijado por la oferta y demanda de trabajo.

Ahora bien, establecemos una función de producción de la siguiente forma¹

$$Q = f(T) \dots \dots \dots (1)$$

donde:

Q = cantidad de grano (trigo) producida durante el periodo de producción (un año).

T = número de trabajadores empleados;

esta ecuación cumple con las tres características siguientes:

- a') $f(0) \geq 0$; significa que si no se emplean trabajadores, la producción de grano puede ser mayor que cero, debido a la fertilidad de la tierra;
- b') $f'(1) > \mu$; nos indica que al comenzar la producción, el primer trabajador empleado genera una producción mayor al salario de subsistencia, definido como μ ;
- c') $f''(T) < 0$; indica que hay rendimientos de escala decrecientes.

Además, la ecuación (1), supone un comportamiento racional de los capitalistas, ya que si existen parcelas de tierra de distinta fertilidad, los capitalistas comenzarán el cultivo utilizando las tierras de mejor calidad. Así, a medida que aumente la población, se cultivarán los terrenos menos fértiles. Con base en este supuesto, obtenemos la siguiente ecuación:

$$R = f(T) - T f'(T) \dots \dots \dots (2)$$

donde R, representa las rentas totales.

La ecuación (2) nos expresa que todas las parcelas más fértiles que la última que ha sido puesta en cultivo, producen cantidades superiores a las de esta última, es decir, producen un excedente. Todos estos excedentes constituyen la renta total. Posteriormente establecemos las siguientes ecuaciones:

$$W = Tx \dots \dots \dots (3)$$

donde: W = salarios totales;

x = salario unitario.

¹ El modelo presentado a continuación, fue tomado de: Pasinetti Luigi, *Lectones de teoría de la producción* México, 1984 Fondo de Cultura Económica, capítulo 1, pp. 19-31

Los salarios totales son igual al número de trabajadores empleados, multiplicados por el salario unitario.

$$K = W \dots\dots\dots (4)$$

donde: K = capital circulante.

Esta ecuación expresa el supuesto iii) donde, el capital circulante es igual a los salarios totales.

$$P = Q - R - W \dots\dots\dots (5)$$

donde: P = son los beneficios totales.

Los beneficios totales son igual a la producción total menos la renta y los salarios totales.

El sistema constituido por las ecuaciones 1-5 es incompleto, porque está constituido por 5 ecuaciones y 7 incógnitas. Para completarlo se añaden las dos ecuaciones siguientes:

$$T = t \dots\dots\dots (6)$$

$$K = k \dots\dots\dots (7)$$

donde: t y k , representan las cantidades disponibles de capital y trabajo.

Sin embargo, el sistema 1-7 es inestable, a menos de que el salario unitario sea igual al salario de subsistencia. Es decir, bajo la condición: $x = \mu$. Para David Ricardo, la población era un elemento endógeno, ya que si $x > \mu$ la población aumenta, y disminuye cuando $x < \mu$, este proceso ocurre hasta que $x = \mu$.

El proceso de acumulación de capital o crecimiento económico, es explicado por Ricardo a partir de la condición $x = \mu$. Por lo tanto, se introducen dos ecuaciones alternativas:

$$x = \mu \dots\dots\dots (6bis)$$

$$K = k \dots\dots\dots (7bis)$$

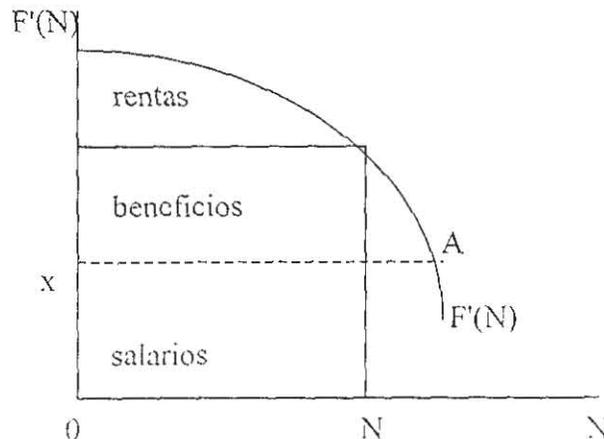
El sistema de ecuaciones 1- 7 bis, representa la situación que Ricardo denominó, “equilibrio natural”. Como ya se mencionó, Ricardo consideraba a los salarios como si fueran medios de producción. El excedente del sistema está constituido por las rentas y los beneficios. Con base en estos elementos, podemos explicar los procesos de acumulación y distribución del ingreso, de la siguiente manera:

A. **El caso de reproducción simple.** Si el excedente se consume totalmente, la actividad económica se repetirá al año siguiente, y corresponderá a las clases sociales la misma distribución del ingreso.

B. **El caso de reproducción ampliada.** Si hay acumulación, una parte de los beneficios es invertida en el proceso de producción, lo que genera una expansión del capital circulante ($K=W$), es decir, aumenta el fondo de salarios. Al aumentar la demanda de trabajadores, el salario unitario será mayor que el salario natural, es decir, se cumplirá la condición:

$x > \mu$, lo que generará un aumento de la población y la actividad económica. Este proceso de expansión crecerá, mientras que los capitalistas puedan acumular beneficios. Sin embargo, si establecemos que el salario natural es fijo en el tiempo y conforme crece el sistema se explotan tierras cada vez menos fértiles, el excedente empezará a disminuir hasta que el producto marginal del último trabajador empleado, será igual al salario natural. En este punto cesa la acumulación porque los beneficios son cero, y llegaremos a lo que Ricardo denominó “estado estacionario” (ver la siguiente gráfica).

GRAFICA 1.



Gráfica 1. En la gráfica se observa la distribución del ingreso en el sistema Ricardiano. La función $F'(N)$, representa el producto marginal del trabajo, que es decreciente, debido al supuesto de rendimientos decrecientes. Se observa, que conforme se expande el sistema, y si el salario natural es constante, llega un momento (punto A) en que los beneficios son cero, momento en el cual se llega al estado estacionario.

Como se pudo observar, el modelo de David Ricardo nos presenta una descripción sistemática del funcionamiento del sistema capitalista de producción. El problema fundamental que se planteó Ricardo, fue el del excedente y la forma en que éste se distribuye entre las clases sociales. El excedente es explicado por Ricardo, a partir de la búsqueda de leyes naturales. Así, las rentas y los salarios se establecen a partir de propiedades naturales, mientras que los beneficios se deducen después de que el capitalista ha pagado lo correspondiente a rentas y salarios. Sin embargo, cuando David Ricardo inserta el problema de la distribución del ingreso dentro de un escenario de acumulación de capital, llega un momento en que los beneficios son cero y se detiene el proceso de acumulación de capital (crecimiento económico). Es importante señalar que la visión pesimista de Ricardo, se desprende del hecho de que su modelo no considera tres aspectos fundamentales: el progreso técnico, la demanda efectiva y el crecimiento de la población como una variable exógena. En un apartado posterior volveremos sobre estos puntos. No obstante, la importancia del modelo de Ricardo radica en que hace una descripción sistemática del crecimiento económico y distribución del ingreso, descripción que servirá de base para que Marx desarrolle su "Crítica de la economía política", donde abordará los mismos problemas aunque de manera sui generis. A continuación se expondrá en forma breve, la manera como Marx abordó estos problemas.

2. CRECIMIENTO ECONÓMICO Y DISTRIBUCIÓN DEL INGRESO EN MARX

Para Marx, la riqueza aparece - bajo el modo capitalista de producción - como dinero que genera más dinero. Por ello señala, que la fórmula general del capital se expresa como:

$$D - M - D'$$

donde: D = dinero inicial;

M= mercancía;

D' = dinero incremental o dinero inicial más un plus de valor.

La pregunta que Marx se planteó es: ¿ De dónde viene el plus de valor?

2.1. El plusvalor

En el modo capitalista de producción, el obrero vende su fuerza de trabajo al capitalista (dueño de los medios de producción), y recibe a cambio un valor equivalente a la suma de los valores de todos los bienes que consume para reponer sus fuerzas, nervios, músculos, etc., consumidos en el proceso de trabajo. Si suponemos que la jornada de trabajo es de ocho horas, y que en las primeras cuatro horas el obrero produce una cantidad de mercancías que en términos de valor son equivalentes al valor de la fuerza de trabajo, significa que en las primeras cuatro horas de trabajo, el obrero se ha pagado a sí mismo el valor de su fuerza de trabajo, y las cuatro horas restantes son apropiadas por el capitalista, derecho de apropiación que le otorga el hecho de ser dueño de los medios de producción y la fuerza de trabajo. Las cuatro horas de trabajo restantes que se apropia el capitalista, constituye el plus de valor. Así, para Marx el origen del excedente radica en la *explotación* de la fuerza de trabajo. Se observa que existe una relación inversa entre el precio de la fuerza de trabajo y el plusvalor.

Ahora bien, ¿de que circunstancias dependen las magnitudes relativas del plusvalor y el precio de la fuerza de trabajo? Dependen de tres circunstancias:

- a) la duración de la jornada laboral;
- b) la intensidad “normal” del trabajo;
- c) la fuerza productiva del trabajo;

un movimiento en cualquiera de estos factores puede producir un aumento de los salarios reales. En la circunstancia **a**, los salarios y las ganancias pueden crecer al mismo tiempo mientras la clase obrera no conquiste una jornada laboral fija. En la circunstancia **b**, “...sea como fuere, ascienda sólo el precio o también el valor de la fuerza de trabajo como consecuencia del crecimiento de la intensidad del trabajo, en ambos casos puede producirse un crecimiento de los salarios reales. Pero por muy importante que sea esta variante, la misma nos permite ver que los elevados salarios reales de los obreros en los países

capitalistas también deben atribuirse, sin duda alguna, a la intensidad del trabajo que aumenta periódicamente".² En la circunstancia c, un aumento en la productividad que afecta a las ramas que producen los bienes salario, hace disminuir el valor de la fuerza de trabajo y aumentar el plusvalor. Disminuye relativamente la participación de los salarios en relación al producto total generado, y aumenta la participación de los capitalistas. Sin embargo, el salario real puede aumentar dependiendo de la lucha de la clase obrera, pero no puede aumentar en la misma proporción en que aumenta la productividad, porque si así fuera no existiría el plusvalor relativo y, por lo tanto, no existiría el capitalismo. A través de la lucha que sostenga la clase obrera, puede hacerse participar de una parte del aumento de la productividad, pero nunca aumentaría el salario real en la misma proporción en que aumente la productividad. Bajo estas tres circunstancias es posible – no absolutamente seguro – que ocurra un aumento en los salarios reales.

Sin embargo, Marx también consideró un elemento que presiona en contra del crecimiento de los salarios: el ejército industrial de reserva, que es la parte de la población trabajadora que se encuentra desempleada, en cualquier fase de la acumulación de capital.

Marx también se percató que el comportamiento de la acumulación de capital (crecimiento económico) es cíclico. Esto significa que la distribución del ingreso, se caracterizará dependiendo de la fase del ciclo económico en la que se encuentre la acumulación de capital.

Así, "En tiempos de estancamiento económico y de comienzo de un auge, la sobrepoblación presiona sobre el 'ejército activo de trabajadores' no permitiéndole situar demasiado alto sus exigencias salariales; pero en tiempos de crisis le impide muy a menudo hacer uso de su derecho de huelga para rechazar la ofensiva del capital contra el nivel de vida de la clase obrera."³

En periodos de auge, el ejército industrial de reserva llega casi a desaparecer, lo que hace que se supriman temporalmente las influencias que aquél tiene sobre el nivel de los salarios, de tal manera que los trabajadores pueden presionar para elevar los salarios y mejorar sus condiciones materiales de vida.

² Rosdolsky Roman, *Génesis y estructura de El Capital de Marx*. México, 1985. Editorial Siglo XXI, p. 325

³ *Ibid*, p. 326

A pesar de que Marx da continuidad a la línea de pensamiento marcada por David Ricardo, debe ser considerado en una posición especial. Para Marx - igual que para Ricardo - el salario es determinado de manera exógena, pero, mientras que para Ricardo representa el precio del factor trabajo, para Marx representa el precio de la fuerza de trabajo. A partir de este último punto, Marx encuentra que el origen del excedente radica en la explotación de la fuerza de trabajo. Existe una relación inversa entre plusvalor y salarios. Es posible saber cuál será la ganancia máxima, debido a que está limitada por el salario de subsistencia, pero no es posible saber cuál será el salario máximo, porque depende de la lucha de clases. Considerando el comportamiento cíclico de la acumulación de capital y la acción del ejército industrial de reserva, se llega a la conclusión de que en tiempos de auge, existe la posibilidad de que los salarios aumenten, debido al adelgazamiento del ejército industrial de reserva, pero depende de la acción de la clase obrera. En tiempos de estancamiento, cuando el ejército industrial de reserva crece, impide la acción de la clase obrera y el salario puede llegar a su nivel de subsistencia, lo cual, representa por otra parte, el nivel máximo de ganancias. Estas condiciones, pueden revitalizar la acumulación de capital. La importancia del pensamiento de Marx, radica en haber dado una explicación sobre el origen del excedente económico.

Esta línea de pensamiento que llamamos "economía política clásica", fue abandonada a mediados del siglo XIX y, emergió otra forma de pensar la economía, que se le dió el nombre de economía neoclásica, la cual, se caracteriza porque se esfuerza en determinar los precios de los bienes y los servicios de los factores de producción, correspondientes al equilibrio de todos los agentes económicos.

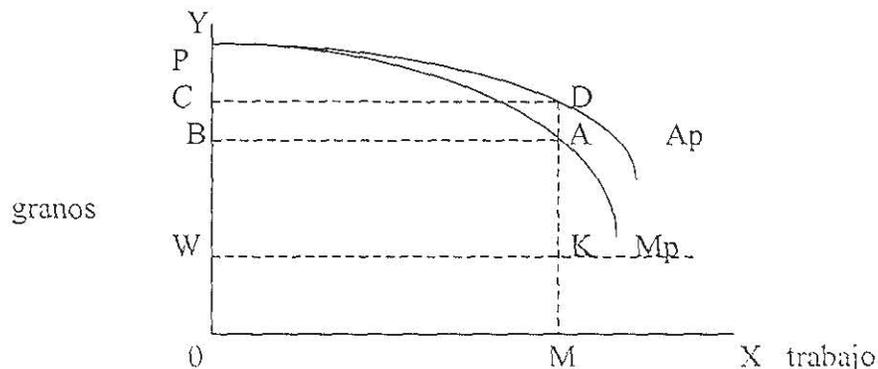
A continuación, se expondrá brevemente, la manera en que la economía neoclásica aborda el problema de la distribución del ingreso.

3. LA TEORÍA NEOCLÁSICA DE LA DISTRIBUCIÓN DEL INGRESO

Así como la teoría marxista retoma uno de los aspectos de la teoría Ricardiana - nos referimos a la teoría del valor-trabajo - la teoría neoclásica se deriva de otro aspecto del modelo de Ricardo: el principio marginal.

Sin embargo, se deben señalar las diferencias que existen entre el modelo Ricardiano y Neoclásico, en el uso y sentido que toma en ambos el concepto de marginalidad, ya que son precisamente dichas diferencias las que dan como resultado concepciones diferentes de la problemática económica:

- a) En primer lugar, es importante señalar que David Ricardo empleaba el principio de sustitución sólo en consideración al uso de la fuerza de trabajo respecto a la tierra, mientras que los Neoclásicos lo formalizaron y lo generalizaron para cualquier factor productivo.
- b) En segundo lugar, Ricardo empleaba el principio de sustitución para demostrar que un factor fijo proporciona un excedente de ganancia, determinado por la diferencia entre el producto medio y marginal del factor variable. Por su parte la teoría Neoclásica hace lo contrario, es decir, trata de demostrar que cada factor de oferta variable obtendrá una remuneración que, bajo condiciones de competencia, corresponde a su producto marginal. Bajo el supuesto de competencia perfecta, los agentes económicos son tomadores de precios. La comparación es más clara si se hace gráficamente: gráfica 2.



donde:

Y = producción de trigo;

X= unidades de factor trabajo;

P- Ap = curva que representa el producto por unidad de fuerza de trabajo;

P - Mp = curva que representa el producto marginal de la fuerza de trabajo;

La forma de las curvas P- Ap y P-Mp, nos indica que la producción se encuentra en la etapa de rendimientos decrecientes. Desde el punto de vista del modelo de Ricardo, se observa la distribución del ingreso entre salarios, beneficios y renta, donde esta última equivale a la brecha establecida entre el producto per cápita y marginal de la fuerza de trabajo empleada (rectángulo CBAD), mientras que los salarios están fijados de manera exógena (rectángulo WOMK), y los beneficios se deducen del sobrante después de haber liquidado salarios y renta (rectángulo BWKA).

Desde el punto de vista del modelo Neoclásico, suponemos que la cantidad del factor de producción empleado - en este caso el factor trabajo - se mide a lo largo de la curva O-X, manteniendo constantes los demás factores productivos, es decir, se supone además el corto plazo. Además, la pendiente negativa de las curvas P- Ap y P-Mp representa el supuesto de rendimientos decrecientes del factor productivo variable, es decir, del factor trabajo. Bajo estos supuestos la curva P- Mp representa la función la productividad marginal decreciente del factor trabajo y la curva P- Ap el producto promedio. El punto M, sobre el eje O-X, representa la cantidad del factor trabajo empleado. Si además suponemos que en el punto M, el precio del factor trabajo es igual a la productividad marginal de este factor, entonces el recuadro BOMA, representa la participación del factor trabajo en el ingreso total. Por lo tanto, el punto M, es el punto donde el productor maximiza su beneficio.

El recuadro BCDA, representa el ingreso suficiente para remunerar todos los demás factores:

"Puesto que este principio puede ser aplicado a cualquier factor, resultará cierto respecto de todos (incluyendo como han demostrado Walras y Wicksell, los factores poseídos por el

mismo empresario) de donde el rectángulo BCDA ha de ser suficiente, y sólo suficiente exactamente para remunerar todos los demás factores".⁴

3.1. Comentarios acerca de la teoría Neoclásica de la producción

En el apartado anterior, se expuso grosso modo la teoría de la producción y distribución del ingreso de la teoría Neoclásica y sus diferencias respecto a la teoría de Ricardo. No obstante, se deben hacer algunas consideraciones sobre algunos aspectos importantes de esta teoría.

En primer lugar, es importante señalar que la noción de maximizar la producción, supone la *ley de los rendimientos decrecientes* que aplicada a cada uno de los factores de la producción (tierra, trabajo y capital), supone que cada uno de éstos genera una productividad marginal decreciente, es decir, que cada unidad adicional de un determinado factor agrega menos - que la unidad anterior - a la producción total. Sin embargo, se observa que para mostrar que cada factor genera una productividad marginal decreciente, se supone que existe un factor variable y los demás permanecen constantes. A este caso se le llama *situación de corto plazo*. No obstante, la teoría marginalista intenta dar un salto a la situación de largo plazo, donde se supone que todos los factores de la producción son variables, sin embargo, no se incorpora la noción tiempo, ya que no se habla de la producción generada en una situación donde todos los factores sean variables al mismo tiempo. Siempre de que se habla de la productividad marginal de cada factor, se supone por definición que los demás factores permanecen constantes, por ejemplo, cuando se incorpora el factor capital al factor trabajo y se supone también variable, se define su productividad marginal de la siguiente manera:

"PMk (producto marginal del capital) es el aumento en PT(producto total) debido al aumento de 1 unidad en K(capital), manteniendo constante el trabajo".⁵

Esto significa que la teoría marginalista no abandona la noción de corto plazo, ya que en éste se supone un factor variable y los demás constantes. Aún más, si omitimos todos estos comentarios y aceptamos el salto que da la teoría marginalista del corto al largo

⁴ Kaldor, N. "Ensayos sobre el valor y la distribución". Editorial Tecnos, Madrid 1973, pp 198

plazo, sin hacer ninguna consideración acerca de la noción tiempo, surge un problema conceptual al agregar el factor capital. El problema es el significado del término capital como factor de la producción, en el sentido de que la tierra puede medirse en acres-por año, el trabajo en horas-hombre, pero el capital no puede ser medido en unidades físicas. Entonces ¿ cómo sabemos cuál es la PMk, si antes no se define el capital en unidades físicas?

Se deben establecer algunas diferencias fundamentales entre el enfoque neoclásico y el enfoque clásico de la distribución del ingreso. En primer lugar, la teoría neoclásica modifica la problemática de los economistas clásicos. El problema que se plantea ya no será encontrar las leyes que determinan la producción y distribución del excedente entre las clases sociales, sino explicar el comportamiento del individuo frente al mercado. Desaparece el concepto de clases sociales. El problema de la distribución del ingreso ya no se presenta como un conflicto social, sino como un problema de productividad de cada factor de la producción, en forma aislada. El salario o precio de la fuerza de trabajo lo definen a partir de la productividad marginal del trabajo, mientras que el beneficio lo definen a partir de la productividad marginal del capital. Además, el enfoque es de corto plazo, es decir, describe lo que ocurre en un momento. No se pueden observar los cambios en el largo plazo y, por lo tanto, no es posible hablar de tendencias o leyes.

Sin embargo, en el siglo XX algunos economistas como Kalecki, Kaldor, etc., volvieron a plantearse el problema de la distribución del ingreso, pero retomándolo como la economía política clásica lo había dejado, agregando elementos teóricos que permitieran explicar este fenómeno en la economía contemporánea. A continuación, expondremos en forma sintética la teoría de la distribución del ingreso de Michal Kalecki y, posteriormente, abordaremos la teoría de la distribución del ingreso de Nicolas Kaldor.

4. LA TEORÍA DE LA DISTRIBUCIÓN DEL INGRESO EN MICHAL KALECKI

En el apartado sobre Marx, se mencionó que para él la distribución del ingreso se determina en última instancia por la lucha de clases. Kalecki retoma esta idea de Marx,

⁷ G.S. Maddala y Ellen Miller *Microeconomía*. Editorial Mc Graw-Hill México 1991, pp 170

pero, también considera el poder que tiene el monopolio para fijar los precios en el mercado. Es decir, para Kalecki la distribución del ingreso se determina tanto en el mercado de fuerza de trabajo como en el mercado de mercancías.

Para presentar en qué consiste la teoría de la distribución del ingreso de Kalecki, se presentan dos casos: una industria integrada verticalmente (que produce sus propias materias primas) y una industria que no está integrada verticalmente.⁶

A. El caso de una industria integrada verticalmente.

Sean Y = valor bruto de la producción;

Q = volumen de la producción y ventas;

p = precio unitario del producto;

W = total de salarios pagados;

wu = costo salarial unitario;

P = ganancias totales (brutas).

Se puede expresar, la proporción de los salarios de la siguiente manera:

$$w = W/Y = (wu \cdot Q)/(p \cdot Q) = wu/p \dots \dots \dots (1)$$

Ahora bien, si definimos que las ganancias son iguales a la diferencia entre la producción total y los costos primos totales, es decir, que :

$$P = Y - W ,$$

entonces, la proporción de la ganancia sobre el ingreso, se puede expresar de la siguiente manera:

$$e = P/Y = (Q \cdot p - Q \cdot wu)/Q \cdot p = 1 - (wu/p) \dots \dots \dots (2)$$

Es decir, mientras mayor (o menor) sea la relación precio-costo salarial unitario, más elevada (o más baja) será la proporción de las ganancias en el valor agregado. Así, mientras mayor sea el control monopolístico que las empresas tengan sobre el mercado,

⁶ El modelo que a continuación se presenta, fue tomado de López Julio, *La economía del capitalismo contemporáneo*. Mexico, 1989. Facultad de Economía, UNAM.

mayor será su capacidad para fijar precios altos (respecto de sus costos) y mayor será la proporción de la ganancia en el ingreso.

B. El caso de una industria que no está integrada verticalmente.

En este caso se establecen los siguientes supuestos:

- i) los únicos costos laborales, son los de los trabajadores directamente productivos;
- ii) no hay gastos generales, solamente depreciación.
- iii) los costos primos son constantes;
- iv) todo lo que se produce en un periodo se vende en ese periodo. Se define a k como el grado de monopolio y expresa la relación precio unitario-costo primo unitario. En este caso, k será igual a la relación entre las ventas totales (ingresos brutos totales) y los costos primos totales.

Los beneficios los podemos expresar de la siguiente forma:

$$P = (k-1)(W + MP) \dots\dots\dots (3)$$

donde $MP =$ costo total de las materias primas.

Definimos que el ingreso nacional (Y) es igual a los salarios pagados más las ganancias brutas:

$$Y = P + W, \text{ sustituyendo el valor de } P, \text{ tenemos:}$$

$Y = W + (k-1)(W+MP)$, si definimos a w como la proporción de los salarios totales en el ingreso nacional, tenemos:

$$w = W/Y = W / (W+(k-1)(W+MP)) \dots\dots\dots (4)$$

y si dividimos toda la ecuación entre W , nos queda:

$$w = 1 / (1+(k-1)(1+MP/W)) \dots\dots\dots (5)$$

La ecuación 5 nos indica que, la proporción de los salarios en el valor agregado está determinada completamente por el grado de monopolio, así como por la relación de los costos de las materias primas respecto de los salarios.

Si aumentan los costos de las materias primas y manteniéndose los salarios y el grado de monopolio, entonces la proporción de los salarios totales en el ingreso nacional se reducirá. En este caso los capitalistas se "protegen" ante un aumento de sus costos materiales, aumentando sus precios, y si el grado de monopolio y salarios nominales son constantes, entonces los costos se transferirán enteramente a los precios, lo que a su vez hace disminuir el poder adquisitivo de los salarios.

En otro caso, cuando los empresarios deciden reducir el precio de sus productos, debido, por ejemplo, a una demanda efectiva insuficiente, acumulación de inventarios no deseada y un grado de aprovechamiento de las capacidades productivas reducido. Si las empresas reducen sus precios, manteniendo constantes los salarios, la distribución del ingreso se modificará en favor de los trabajadores.

La teoría de Kalecki expresa, que en última instancia la distribución del ingreso es resultante de la lucha de clases. Nos dice, por una parte, que cuando los empresarios fijan sus precios en relación a sus costos (grado de monopolio) determinan la cuota de los salarios en el ingreso. Por otro lado, cuando los asalariados fijan sus salarios en relación a los precios (salario real), determinan la participación de los beneficios en el ingreso nacional.

En seguida se expondrá la teoría de Nicolas Kaldor, el cual, partiendo de Keynes postula su teoría de la distribución del ingreso, es decir, retoma - como Kalecki - un problema planteado por la economía política clásica, es decir, como un problema de largo plazo.

5.LA TEORÍA DE LA DISTRIBUCIÓN DEL INGRESO DE NICOLAS KALDOR

En el siglo XX, dos economistas - Jhon Maynard Keynes y Michal Kalecki - se percataron de una característica fundamental de las economías industrializadas: el principio de demanda efectiva. Este principio señala que para que haya una producción efectiva tiene que existir una demanda efectiva. Se establece una diferencia entre producción potencial y producción efectiva. La producción potencial, es la que se obtiene cuando se utiliza plenamente la capacidad productiva y producción efectiva, la que se obtiene realmente a partir de las decisiones de invertir que tomen los capitalistas con base en sus expectativas de demanda. Ahora bien, de qué depende la demanda efectiva. Keynes, divide a los agentes económicos en dos categorías, consumidores y productores. La demanda efectiva depende de la demanda de bienes de consumo y de inversión. Es decir:

$$Y = C + I \dots \dots \dots (1)$$

Donde Y= renta

C= consumo;

I= inversión.

El consumo depende de la renta. La función consumo se plantea de la siguiente forma: $C = C_0 + cY \dots \dots \dots (2)$

Donde : C_0 = es el consumo mínimo;

c = es la propensión marginal a consumir, la cual oscila entre cero y uno. $c-1$, es la propensión marginal a ahorrar (s). A partir de ambas ecuaciones, deduce la idea del multiplicador de la inversión, el cual nos dice en qué magnitud cambia el ingreso o renta total, al variar en determinado monto el gasto autónomo, en este caso la inversión. Para Keynes, las fluctuaciones en los niveles de ingreso y empleo dependen de las variaciones en el monto de inversión.

"Sin embargo, tenemos que acudir al principio general del multiplicador para explicar cómo las fluctuaciones en el monto de la inversión, comparativamente pequeñas en

relación con el ingreso nacional, son capaces de generar fluctuaciones en la ocupación total y en el ingreso de una amplitud mucho mayor que ellas mismas".⁷

El multiplicador de la inversión se puede expresar matemáticamente de la siguiente manera:

$$\Delta Y = \frac{1}{1-c} (\Delta I) \dots\dots\dots (3)$$

si definimos el multiplicador como k, tenemos:

$$k = 1 / (1-c)$$

Donde: ΔI : variación de la inversión;

k = multiplicador del ingreso.

La propensión marginal a consumir, nos dice en qué magnitud se distribuye cada unidad adicional del ingreso, en consumo e inversión, y tiene un valor entre cero y uno. Así, si $c = 1$, el efecto multiplicador es infinito, y si $c = 0$, el ingreso aumentará en la misma proporción que la inversión. Sin embargo, estos son casos extremos, en realidad la propensión marginal a consumir es mayor que cero y menor que uno. El multiplicador nos indica que si la inversión aumenta, el nivel de ingreso aumentará proporcionalmente más que la inversión, es decir, aumentará en k veces. Empero, el efecto también puede ser negativo, es decir, si disminuye el monto de la inversión, el nivel de ingresos disminuirá en k veces.

Como hemos visto, en el modelo de Keynes expuesto en la "Teoría general de la ocupación, el interés y el dinero"⁸, se presenta el problema de determinar el nivel de ingreso a partir de las expectativas de demanda que tienen los empresarios. En el modelo, la función de consumo depende de tres elementos: el ingreso, la propensión marginal a consumir y de la distribución del ingreso. Sin embargo, en una situación de "corto plazo" los dos últimos elementos se consideran como un dato, es decir, invariables. Por lo tanto, el consumo en "corto plazo" depende solamente de los

⁷ J.M. Keynes, *Teoría general de la ocupación, el interés y el dinero* Editorial Fondo de Cultura Económica, México, 1995, pp 114

⁸ Véase Keynes J.M Op cit.

cambios en el ingreso. Esta situación se conserva en el concepto de multiplicador del ingreso, si la propensión marginal a consumir es mayor que cero, pero menor que uno.

Este enfoque de Keynes, es el punto de partida de Kaldor y lo emplea en un sentido inverso, es decir, partiendo de una situación de pleno empleo, y conocido el nivel de ingreso, determinar la distribución del ingreso. Además, en el enfoque Kaldoriano la situación deja de ser de "corto plazo". Así, esta teoría de la distribución del ingreso que tiene su punto de partida en Keynes, adopta otro enfoque con Kaldor de allí que le demos el nombre de Teoría Keynesiana-Kaldoriana de la distribución del ingreso.

5.1. El modelo de Kaldor

a) Supuestos del modelo:

- i) Se supone una situación de pleno empleo;
- ii) Se supone un nivel de ingreso(Y) dado;
- iii) Se divide el ingreso(Y) en dos categorías;

W= salarios(incluye retribución al trabajo manual y salarios)

P= beneficios (incluye las rentas de los poseedores de propiedades en general).

Así, tenemos las siguientes identidades:

$$Y = W + P \dots\dots\dots (1)$$

$$I = S \dots\dots\dots (2)$$

$$S = S_w + S_p \dots\dots\dots (3)$$

Donde: S_w , es el ahorro agregado derivado de los salarios;

S_p , es el ahorro agregado derivado de los beneficios;

- iv) se considera dada la inversión;
 v) se suponen funciones de ahorro sencillamente proporcionales:

$$S_w = s_w W \dots\dots\dots (4);$$

$$S_p = s_p P \dots\dots\dots (5);$$

Donde: s_w y s_p , son proporciones al ahorro de los asalariados y de los capitalistas.

A partir de estos datos obtenemos de la ecuación (2):

$$I = s_p P + s_w W$$

$$I = s_p P + s_w (Y - P)$$

$$I = s_p P + s_w Y - s_w P$$

$$I = (s_p - s_w) P + s_w Y; \text{ de donde obtenemos:}$$

$$I/Y = (s_p - s_w) P/Y + s_w \dots\dots\dots (6)$$

Y despejando P/Y , tenemos:

$$P/Y = I / (s_p - s_w) - s_w / (s_p - s_w) \dots\dots\dots (7).$$

Por lo tanto, dadas las propensiones a ahorrar de los asalariados y los capitalistas, la participación de los beneficios en la renta depende de la relación entre la inversión y el producto global. Sin embargo, el valor interpretativo del modelo depende de la hipótesis keynesiana de que la inversión y el producto global, pueden considerarse como una variable independiente y constante ante las variaciones de ambas propensiones al ahorro. No obstante este supuesto sólo es aplicable dentro de ciertos límites. Lo anterior aunado al supuesto de pleno empleo, implica que la relación entre los niveles de precios y de salarios monetarios se determina por la demanda global. Así, un aumento en la inversión aumentará

la demanda total, y ésta aumentará el nivel de precios, a su vez esto hará que aumente la base monetaria lo que nos conduce a una caída del consumo real. A la inversa, una disminución en la inversión nos lleva a una caída en la demanda total, y ésta a una caída en el nivel de precios, y esto a un aumento del consumo real.

5.1.1. Condiciones del modelo

- a) El modelo funciona solamente si ambas propensiones al ahorro (s_p y s_w) son diferentes, y además si $s_p > s_w$. Esto último garantiza estabilidad en el modelo.
- b) El grado de estabilidad del sistema depende de la diferencia entre las propensiones marginales:

Definamos como $r = 1 / (s_p - s_w)$, es el coeficiente de sensibilidad de la distribución de la renta, y nos indica la variación de la participación de la inversión en la producción (I/Y).

A continuación revisemos los diferentes casos:

A') si la diferencia entre estas propensiones es pequeña el coeficiente será grande, y pequeñas variaciones en I/Y , provocarán variaciones relativamente amplias en la distribución de la renta (P/Y); y

B') si la diferencia entre estas propensiones es grande, el coeficiente será pequeño, y pequeñas variaciones en I/Y , provocará variaciones relativamente pequeñas en la distribución de la renta (P/Y).

C') En el caso límite cuando $s_w=0$, el valor de los beneficios iguala la suma de la inversión y el consumo capitalista:

$$P = C_k + S_t ;$$

Donde:

C_k = consumo capitalista;

S_t = ahorro total, por lo tanto:

$$P/Y = (1/sp - sw) (I/Y) - sw / (sp - sw)$$

Si $sw = 0$

$$P/Y = 1/sp (I/Y)$$

$$P = 1/sp (I/Y) (Y)$$

$$P = 1/sp (I)$$

Un aumento en el consumo empresarial aumentará el beneficio en idéntica cantidad (cántaro de viuda), o lo que señala la teoría de los beneficios de Kalecki: los capitalistas ganan lo que gastan y los trabajadores gastan lo que ganan. Además, en este caso (cuando $sw = 0$) es opuesto al modelo Ricardiano, ya que los salarios constituyen un residuo, después de haber saldado las ganancias, ya que los beneficios dependen de las propensiones a invertir y a consumir de los capitalistas que gozan de un cierto tipo de "prioridad" sobre el producto nacional. Todos los impuestos, tanto los que gravan la renta y los beneficios como los que recaen sobre mercancías (impuestos directos e indirectos), recaen sobre los salarios.

Si suponemos que I/Y y sp permanecen constantes en el tiempo, también la participación de los salarios permanecerá constante, es decir, los salarios reales aumentarán automáticamente, año por año, al aumentar el producto per cápita.

Si sw es positiva ($sw > 0$), los beneficios totales se reducirán en la cuantía de los ahorros de los trabajadores, sw ; por otra parte, la sensibilidad de los beneficios respecto a las variaciones del nivel de inversión será mayor y los beneficios totales aumentarán (o disminuirán) en un valor mayor que la variación de la inversión, debido a la consecuente reducción (o aumento) del ahorro de los trabajadores. Por ejemplo:

a) Si $sp = .50$	$P/Y = 1/sp - sw (I/Y) - sw / sp - sw$
$Sw = .10$	$P/Y = 1/.50 - .10 (.20) - .10 / .50 - .10$
$I/Y = .20$	$P/Y = .50 - 0.25 = .25 = 25\%$
$P/Y = .25$	

si $I/Y = .21$	$P/Y = 1/.50 - .10 (.21) - .10 / .50 - .10 =$
----------------	---

$$P/Y = 27.5 \quad P/Y = 0.525 - 0.25 = 27.5\%$$

c) si $sw=0$, $P/Y = 1/sp (I/Y)$
 $sp = 50\%$ $P/Y = 1/.50 (.20) = 40\%$

si $I/Y = .21$

$$P/Y = 1/.50 (.21) = 42\%$$

En este caso, P/Y es menos sensible ante cambios en I/Y ; por los términos constantes en la función consumo.

El supuesto crítico es que se considera a I/Y como una variable independiente.

Ahora bien, siguiendo a Harrod, tenemos que:

$$I/Y = Gv,$$

Donde: $G = \eta + \lambda$;

η = tasa de crecimiento de la población activa;

λ = tasa de crecimiento del progreso técnico;

v = relación K/Y ,

como: $I/Y = S$

$$S = Gv$$

S es la tasa de ahorro en la que la tasa de crecimiento de equilibrio es igual a la tasa de crecimiento potencial,

$$Gv = I/Y = (sp - sw) P/Y + sw$$

Si los márgenes de beneficio son flexibles, la tasa de crecimiento garantizada se ajustará a la tasa de crecimiento natural o de pleno empleo, a través de las variaciones en P/Y .

La diferencia entre G (tasa de aumento de la capacidad productiva, determinada por la tasa deseada de los empresarios) y G' (tasa de crecimiento del producto, determinada por el crecimiento del progreso técnico y el ritmo de crecimiento de la población), y no entre S y $G'v$ lo que causa las crisis periódicas del proceso de inversión a través del exceso de crecimiento de la capacidad productiva en relación con el crecimiento de la producción.

4.1.2.Límites del modelo

El modelo presenta tres tasas que aparecen como dependientes de I/Y , a saber:

P/Y ; participación de los beneficios en el ingreso;

P/vY ; tasa de beneficios del capital;

W/L : tasa de salario real.

Se supone que I/Y es independiente de P/Y o W/L . Hay cuatro razones por las que esto puede ser falso, o cierto únicamente dentro de ciertos límites:

- a) el salario no puede disminuir por debajo de un cierto mínimo de subsistencia $W/L > w$: $P/Y < Y - w'L/Y$
- j) La participación de los beneficios no puede ser inferior al nivel que rinde la mínima tasa necesaria para inducir a los capitalistas a invertir su capital, tasa que llamamos de "compensación por el riesgo", r :
 $P/vY > r$, donde v = relación K/Y
- k) La tasa mínima de beneficios sobre el volumen de ventas:
 $P/Y > m$, donde m = grado de monopolio
- d) La relación K/Y , no debe depender de la tasa de beneficios. El valor de los bienes concretos de capital en términos de bienes de consumo final, varía con la tasa de beneficios, esto implica que haya dependencia entre la relación K/Y , y la tasa de beneficios. Se omite este hecho.

El modelo de Nicolas Kaldor, que parte del escenario teórico dejado por David Ricardo llega, sin embargo, a conclusiones opuestas a las conclusiones de éste . Mientras que para David Ricardo, el salario estaba fijado en forma exógena y los beneficios eran el residuo después de haber pagado la renta y los salarios, para Kaldor, la tasa de beneficio es determinada en forma exógena por la tasa natural de crecimiento y la propensión a ahorrar de los capitalistas, mientras que los salarios constituyen un residuo en el contexto de equilibrio con pleno empleo en el largo plazo. Dicha conclusión opuesta, es resultado de que Kaldor considera otros elementos que no fueron considerados por Ricardo, tales como: las necesidades de demanda efectiva para el pleno empleo, tasas de crecimiento de la población y productividad, las cuales se sintetizan en la ecuación Harrod-Domar.

El modelo de Kaldor, nos conduce a las siguientes conclusiones sobre el crecimiento y la distribución del ingreso:

- a) el modelo muestra que la necesidad de mantener el pleno empleo en el largo plazo, implica que el ahorro no rebase cierta proporción del ahorro nacional, que ha de ahorrarse una proporción constante de los beneficios, lo que implica que el salario aumente al mismo paso que la productividad.
- b) Para Kaldor como para Kalecki, el ahorro de los capitalistas constituye el elemento dinámico del crecimiento, en tanto que de allí se desprenden las decisiones de inversión de los capitalistas, el ahorro de los trabajadores es pasivo en este aspecto.
- c) Para Kaldor el aumento de los salarios reales, se plantea como necesario para que el sistema sobreviva, de otra manera estaría condenado a la depresión. Para Kalecki, el aumento de los salarios depende en última instancia de la lucha de clases.
- d) Por último, Kaldor utilizó su modelo para hacer una interpretación del comportamiento efectivo del sistema capitalista y estableció la siguiente afirmación: que los sistemas capitalistas pasan por dos fases, en la primera fase el stock de capital es insuficiente para mantener empleada a toda la fuerza de trabajo, por lo que tenemos desempleo tipo Marx (ejército industrial de reserva). Aquí, mientras el salario se mantiene en el nivel de subsistencia, los capitalistas acumulan todo lo que pueden. En la segunda fase, la acumulación de capital ha permitido la plena ocupación de la fuerza de trabajo. En esta situación y en términos de la ecuación Harrod-Domar, la tasa de crecimiento natural se convierte en cuello de botella y la relación de ahorro en la variable. Sin embargo, para mantener la situación alcanzada de pleno empleo con equilibrio, es necesario que la relación de ahorro agregado no rebase a la relación capital-producto multiplicada por la tasa natural de crecimiento, lo cual implica, que el salario deberá crecer a la misma tasa de la productividad.

En los capítulos posteriores, se intentará hacer una evaluación de la distribución del ingreso en México, a partir de los elementos teóricos que nos proporciona el modelo de Kaldor. Sin embargo, debemos aclarar que dicho intento de evaluación, constituye apenas, una introducción al tema tan complejo de la distribución del ingreso.

CAPÍTULO II. LA DISTRIBUCIÓN DEL INGRESO Y EL MODELO SUSTITUTIVO DE IMPORTACIONES EN MEXICO, 1950-1982

1. Introducción

A finales del siglo XIX durante el gobierno de Porfirio Díaz, tuvo lugar el desarrollo del sector primario exportador, lo cual dio paso a un proceso de urbanización que permitió la implantación y crecimiento de ciertas industrias tradicionales, que se caracterizaban por tener un bajo nivel de productividad. Este modelo de crecimiento continuó hasta las dos primeras décadas del siglo XX. Posteriormente, la crisis de los años treinta representó un punto crítico y de ruptura en la continuidad del modelo primario exportador. Se puede afirmar, que a partir de ese momento la economía mexicana iniciaba nuevos vínculos con la economía mundial, los cuales modificaron el funcionamiento interior de la economía y permitieron la industrialización del país acompañada de un crecimiento acelerado. A dicha forma de crecimiento, le correspondió un patrón determinado de distribución del ingreso, estableciéndose así determinadas relaciones que incentivaban o limitaban el crecimiento económico. El propósito que persigue este capítulo, es precisamente el de exponer la relación entre el modelo de crecimiento y el patrón de distribución del ingreso, vistas como tendencias en un periodo de largo plazo. La exposición se aboca solamente a describir la relación entre crecimiento económico y distribución del ingreso, sin establecer posibles relaciones de determinación.

2. El crecimiento económico y la distribución del ingreso bajo el modelo de sustitución de importaciones

2.1. La etapa de sustitución fácil de importaciones

El proceso de acumulación de capital, que Marx¹ expresaba con la repetición en escala ampliada del ciclo D-M-D', y de forma desagregada:

$$\begin{array}{c} \text{Mp} \\ \text{D-M} \dots \text{P} \dots \text{M}' \text{-D}' \\ \text{Ft} \end{array}$$

donde:

M-D: es capital dinero

Mp: medios de producción

Ft: fuerza de trabajo

P: proceso productivo

M'-D': realización del producto y plusproducto obtenido en el proceso de producción.

Este ciclo debe ser concebido como un proceso a escala mundial, donde la economía de cada país forma parte de éste. Al respecto señala Héctor Guillén Romo:

“No nos cansaremos de repetir que la génesis del subdesarrollo se explica por la integración de las economías precapitalistas al proceso de desarrollo capitalista a escala mundial. El subdesarrollo de estas economías sólo es el resultado de ésta integración. Luego entonces, todo intento de explicar el subdesarrollo por sí mismo, separándolo de la evolución de la economía mundial y de las necesidades de los centros dominantes, no llegará nunca a captar su génesis”.²

¹ Carlos Marx. *El Capital* Tomo II, El proceso de circulación del capital. Editorial Fondo de Cultura Económica. México, 1995

² Héctor Guillén Romo *Orígenes de la crisis en México, 1940-1982* Ediciones Era México, 1988, pp 83

Así, el proceso de industrialización que tuvo sus incentivos en la economía mexicana a partir de los años treinta, se concibe como un cambio en la forma de vinculación con la economía mundial. La crisis económica mundial iniciada en 1929, trajo como consecuencia una caída importante en las exportaciones de los países desarrollados, lo que en términos de la relación comercial entre México y Estados Unidos de América, se manifestó como una disminución de las importaciones provenientes de E.U.A. hacia la economía mexicana. Además, una disminución importante de la inversión extranjera y de los préstamos provenientes del exterior. Estas condiciones externas acompañadas de factores internos como la devaluación del peso, que aumentó los precios de los productos importados, la demanda de productos manufacturados que se había generado en el proceso de urbanización durante el modelo primario exportador, y una capacidad ociosa en algunas ramas básicas de la industria sentaron las bases para una reorientación de la economía mexicana hacia el sector industrial, y permitieron la sustitución “fácil” de importaciones, llamada así debido a que se sustituyeron algunos bienes de consumo de tipo no durable que no requerían una tecnología de punta o una organización compleja para ser producidos. Aunque el economista Leopoldo Solís (1983), al realizar la prueba χ^2 (chi cuadrada) que consiste en comparar las importaciones de 15 sectores de la economía de los periodos 1925-1929 y 1934-1938 (tanto en cifras absolutas como en porcentajes del total importado) encontró que no hubo cambios “significativos” en la estructura de las importaciones, por lo cual sostiene que la crisis de 1929-1933, no estimuló a la economía mexicana para iniciar una sustitución de importaciones:

“ Se ha señalado que en otros países de América Latina (Argentina, Brasil, Colombia) la gran depresión estimuló la sustitución de importaciones y propició la industrialización. Sin embargo, a través de observaciones apareadas y de la prueba de χ^2 (chi cuadrada) no fue posible demostrar que para México hubiese cambio ‘significativo’ en la estructura de las importaciones en el periodo inmediato posterior a la gran depresión; así, al parecer en México ese fenómeno no fue un factor de gran estímulo en el proceso de sustitución de importaciones”.³

³ Leopoldo Solís. *La realidad económica mexicana: retrovisión y perspectivas*. Editorial Siglo XXI. 19a edición, México 1991, pp 87

No obstante, Enrique Cárdenas (1987) encontró que un buen número de industrias que representaban entre el 35 o 40% de la producción manufacturera, no dependían de las importaciones para poder satisfacer la demanda nacional, lo que sugiere que ya había en ese año(1929) una base productiva industrial, desarrollada seguramente desde los años prerrevolucionarios. Por lo tanto, Enrique Cárdenas señala que:

“...ya no es posible argüir que la segunda guerra mundial fue el punto de inflexión en el crecimiento industrial moderno del país. La historia que se ha descrito en estas páginas- refiriéndose a su libro *La industrialización mexicana durante la gran depresión* - muestra que ese punto de inflexión debe trasladarse varios años atrás, por lo menos hasta 1929 o la gran depresión. En realidad, el hecho de que bastantes industrias, representando 35 o 40% de la producción manufacturera, no dependía de las importaciones para satisfacer el mercado nacional en 1929 sugiere que ya se había dado un desarrollo considerable. Parece que ese proceso apareció en la década de los veinte sustentándose en parte en la capacidad ociosa instalada heredada de los años prerrevolucionarios del porfiriato”.⁴

Al respecto, también señala Ciro Velasco:

“La primera fase del periodo de transición de la industria ocurre a través de la crisis y de sus consecuencias inmediatas. La rápida recuperación de la economía se da en condiciones de crisis internacional, lo cual impide que la expansión se apoye en el sector externo y determina que sean principalmente las actividades orientadas al mercado interno las que gradualmente empiecen a comandar el proceso de expansión”.⁵

Así, durante los años treinta -sobre todo durante el gobierno de Lázaro Cárdenas- la política económica del Estado respondió a las condiciones externas ya mencionadas, mediante una serie de transformaciones económicas y sociales que sentaron las bases de la

⁴ Enrique Cárdenas. *La industrialización mexicana durante la gran depresión*. El Colegio de México. México, 1987, pp 187

⁵ Ciro Velasco, “El desarrollo industrial de México en la década 1930-1940. Las bases del proceso de industrialización”. En *Desarrollo y crisis de la economía mexicana*, selección de Rolando Cordera. El Finestre Económico, No. 39, Editorial Fondo de Cultura Económica, México 1985, pp 54

industrialización del país, al mismo tiempo en que se llevaría a cabo la sustitución “fácil” de importaciones. La reforma agraria impulsada por Cárdenas, colocó al ejido como la base para abastecer al país de alimentos y materias primas industriales a bajo costo, para satisfacer la demanda de insumos y mano de obra barata, requerida por un sector industrial en expansión. Las instituciones creadas para apoyar la producción agrícola como el Departamento Agrario - que después se convertiría en la Secretaría de la Reforma Agraria- y el Banco Nacional de Crédito Ejidal:

“...tenían la función expresa de apoyar al ejido, como aparato hegemónico del Estado en el campo, cumpliendo éste con una doble función: una política, de organización y control sobre el campesinado; otra económica, como proveedor de alimentos y de materias primas a bajo costo”.⁶

Esta doble función del ejido, aunado a otras medidas efectuadas por el Estado como la inversión pública en obras de infraestructura y en materias auxiliares como el petróleo, sentaron las bases para la industrialización del país. Los bienes de consumo que fueron sustituidos durante la etapa fácil, fueron los no durables ya que contaban con una técnica no tan compleja, una baja intensidad de capital y un mercado creciente al interior del país. Entre estas industrias destacan las de alimentos, bebidas, tabaco, textiles, zapatos y ropa, que para 1950 representaban un poco más de la mitad del PIB generado por el sector industrial.⁷ No obstante, la sustitución fácil de importaciones se agotaría durante los años cincuenta, y daría paso a la sustitución difícil de importaciones donde se marcarían los límites a la acumulación de capital en México.⁸

2.2. La sustitución “fácil” de importaciones y la distribución del ingreso

⁶ Francisco González Gómez, *Historia de México 2. Del Porfirismo al Neoliberalismo*. Textos Universitarios, Ediciones Quinto Sol, México, 1993, pp 92

⁷ Héctor Guillén Romo, *Op. cit.*, pp 87.

⁸ Nota entre 1929 y 1950 el coeficiente de importaciones de bienes de consumo, disminuyó de 0.35 a 0.06%. Este coeficiente se define como la relación de las importaciones al valor agregado más las importaciones:

2.2.1. Análisis macroeconómico y estructural de los años cuarenta

En los años cuarenta, hubo una serie de acontecimientos que permitieron el afianzamiento de la industrialización de la economía mexicana y de la sustitución “fácil” de importaciones.

Al estallar la segunda guerra mundial en 1939, las economías de los países industrializados modificaron su estructura productiva y la orientaron hacia una economía de guerra, por lo cual, por una parte tuvieron que satisfacer su demanda interna con bienes importados, y por otra parte, cancelar sus exportaciones. Esta situación fue propicia para que los países que se encontraban en un proceso de industrialización, pudieran satisfacer dicha demanda utilizando su capacidad productiva ociosa. Así pues, la economía mexicana experimentó durante esta coyuntura, un crecimiento importante en algunas ramas industriales como textiles, calzado, vestido, alimentos, etc.

“El cierre del mercado exterior causado por la guerra - que privó relativamente al país del abastecimiento externo - la existencia de una capacidad instalada no utilizada totalmente, un proceso acelerado de acumulación de capital fortalecido por la entrada de divisas extranjeras, y un mercado creciente y no satisfecho, fueron algunos de los factores que impulsaron el desarrollo industrial de México en los años cuarenta”.⁹

A nivel de los indicadores macroeconómicos, el proceso de industrialización con base en la sustitución de importaciones se expresó en un importante crecimiento del PIB, durante los años cuarenta y cincuenta registrando una tasa media de crecimiento de 6.1%.¹⁰

A partir de los años cuarenta, y como respuesta a la coyuntura de guerra y luego de posguerra, el Estado modificó su política de gasto, de tal manera que la industrialización del

$m = M / VA + M$, y su disminución es un avance del proceso de sustitución de importaciones. Ver *Ibíd.*, pp.87.

⁹ Raymundo Arroio Junior. “El proceso de industrialización y la pauperización del proletariado Mexicano, 1940-1950” En *Desarrollo y crisis de la economía mexicana* Selección de Rolando Cordera. El Trimestre Económico, No. 39. Editorial Fondo de Cultura Económica, México, 1985, pp. 103.

¹⁰ Ifigenia Martínez. *Algunos efectos de la crisis en la distribución del ingreso en México* Instituto de Investigaciones Económicas (IIEc), UNAM, 1989

país con base en la sustitución de importaciones, se convirtió en - por llamarlo así - una política “conciente” del Estado, hasta los años setenta.

“El gasto de presupuesto federal realizado en 1940 otorgó a las actividades económicas el 34.1% del total, 19.7% a las sociales y el 42.2% a las de administración. Para 1945 el primero ascendió hasta 41.4%, mientras los otros dos se reducían a 17% y 41.6% respectivamente. Al finalizar la década, en 1949, el gasto económico representó el 56.7% del total, el social el 11.9% y el administrativo el 31.4%”.¹¹

El incremento del gasto público en la esfera económica, se distribuyó fundamentalmente en comunicaciones y transportes, fomento agrícola, ganadero, forestal, industrial y comercial. El aumento del gasto público en comunicaciones y transportes, no sólo permitió un incremento de la demanda agregada, es decir, una expansión del mercado interno, sino además una integración de éste. Además, en términos del conjunto de la economía contribuyó a aumentar la velocidad de la acumulación de capital. El gasto federal para impulsar la producción agrícola creció lentamente, y se orientó a la agricultura de exportación - sobre todo a partir del gobierno de Miguel Ávila Camacho - y a la producción requerida por la industria interna, en detrimento de la producción de bienes de consumo masivo. Esta reorientación del sector agrícola obedeció a la necesidad de hacerse de divisas (dólares), para importar máquinas e insumos demandados por el creciente sector industrial.

Al respecto, y con el objeto de ilustrar la situación de la planta productiva en los años cuarenta, se presenta un análisis sectorial realizado por Carlos Perzabal (1988) quien a partir de la utilización de la matriz insumo-producto nacional de 1950 agregada a 32 sectores, realizó una agregación de la economía mexicana en cuatro sectores, a saber: el sector Ia1, productor de medios de producción, donde incluye las industrias metalmeccánicas, productoras de máquinas y equipos, industria automotriz, así como también la producción y extracción de petróleo y la petroquímica; el sector IIa2, productor agropecuario, donde engloba agricultura, silvicultura y pesca; el sector IIa3, productor de bienes de

¹¹ Roberto Cabral “Industrialización y política económica”. En *Desarrollo y crisis de la economía mexicana* Selección de Rolando Cordera. El Trimestre Económico, No. 39, editorial Fondo de Cultura Económica, México, 1985, pp. 77

consumo, donde están incorporadas las formas de industria de transformación que no fueron agregadas en el sector Ia1, así pues, incluye materias primas, bienes de consumo duradero y no duradero y artículos de lujo; finalmente el sector III, servicios abarca comercio, electricidad, transporte y otros. El estudio nos muestra que en 1950, el sector agropecuario (sector I1a2) era el más dinámico en el proceso de acumulación de capital, ya que se vendía así mismo más productos que a los otros sectores y en términos del Valor Bruto de la Producción (VBP) representó un poco más del 50% del VBP generado por los sectores productor de medios de producción (Ia1) y productor de bienes de consumo (I1a3). Se observa que el sector manufacturero, es decir, la suma del sector productor de bienes de consumo (I1a3) y el sector productor de medios de producción (Ia1), tuvo una producción en términos de precios tan significativa como la del sector servicios (III), y en cuanto a salarios se pagaron tres veces más que en el sector agropecuario (I1a2). El sector productor de medios de producción (Ia1) era aún incipiente.¹² Véase el siguiente cuadro:

Cuadro 1. Matriz de flujos interindustriales modificada
(cifras en millones de pesos de 1950)

Ramaz	Sectores	Demanda intermedia			
		(medios de prod.) sector Ia1	(agropec.) sector I1a2	(b.de consumo) sector I1a3	(servicios) sector III
8,19,20, 21	sector Ia1	490	120	499	1,078
1,2,3,4	sector I1a2	6	939	3040	42
5 a 7 9 a 18, 22	sector I1a3	241	266	3,113	1,358
23 a 32	sector III	547	677	2,192	3,198
33	insumos nac	1,284	2002	8,844	5,676
34	valor agreg.	2,394	9,242	8,415	17,509
a	depreciación	226	152	307	776

¹² Carlos Perzabal *Acumulación de capital e industrialización compleja en México* Editorial Siglo XXI, México 1988 Capítulo I, pp 22-75

b	salarios	725	1, 050	2, 639	5, 318
c	ganancias	1,443	8, 040	5, 415	11, 415
35	v.b.p.	3, 678	11, 244	17, 259	23, 185
	v.b.p.(%)	6.4	20.3	31.17	41.87

Fuente: Carlos Perzabal. Acumulación de capital e industrialización compleja en México. Editorial Siglo XXI, México, 1988, págs. 30-31.

En otro análisis que también parte de la información que proporcionan las matrices de insumo-producto, Rafael Bouchain y Raymundo Vite (1999) nos presentan algunos resultados sobre el grado de integración sectorial de la economía mexicana en los años cuarenta¹³ Los índices Rasmussen (Ud y Us) nos muestran el efecto de “arrastré” que tiene un sector sobre el conjunto de la economía al aumentar en una unidad la demanda final de dicho sector (Ud) y el efecto de “arrastré” que tiene al aumentar en una unidad la demanda final de todo el conjunto de la economía sobre un sector (Us). Los valores de los índices oscilan entre cero y uno. Los autores presentan una clasificación del valor de los índices, de la siguiente manera: cuando Ud mayor que 1 y Us mayor que 1, se trata de un sector clave que impulsa a la economía y a su vez es impulsado por ella; cuando Ud mayor que 1 y Us menor que 1, el sector en cuestión es impulsor del crecimiento; si Ud menor que 1 y Us mayor que 1, es un sector inducido por la economía; y finalmente si Ud menor que 1 y Us menor que 1, es un sector desintegrado de la economía. Estos autores, partiendo de las nueve grandes divisiones de la economía mexicana, presentan una agregación de tres sectores. La agrupación primaria incluye las dos primeras grandes divisiones: 1. Agropecuario, silvicultura, caza y pesca, 2. Minería y petróleo. En la segunda se agrupan tres grandes divisiones: 3. Manufactura, 4. Construcción y 5. Electricidad, gas y agua. En la tercera agrupación se incluyen las cuatro restantes divisiones: 6. Comercio, restaurantes y hoteles, 7. Transporte, almacenamiento y comunicaciones, 8. Servicios financieros y alquiler de inmuebles, y 9. Servicios comunales, sociales y personales. Se utiliza la matriz de insumos nacionales de 1950 a precios corrientes. Aunque ésta agregación es diferente de

¹³ Rafael Bouchain y Raymundo Vite, “Insumo-Producto”. En Revista *Momento Económico*, No 104, Julio-Agosto 1999 Instituto de Investigaciones Económicas, UNAM, México

la que hace Carlos Perzabal, se puede decir que de manera general sí nos muestra la agrupación tradicional: sector extractivo, sector de transformación y sector servicios.

Los resultados son los siguientes:

Cuadro 2. México: índices Rasmussen, 1950 (insumos nacionales a precios corrientes)

Grandes divisiones	agrupación	valor de los índices		grado de integración
		Us	Ud	
1,2	primaria	0.97	0.88	desintegrado
3,4,5	secundaria	1.01	1.19	integrado
6,7,8,9	terciaria	1.01	0.91	inducido

Fuente: Elaboración propia a partir de Rafael Bouchain y Raymundo Vite, "Insumo-Producto". En Revista *Momento Económico*, número 104, Julio-Agosto 1999. Instituto de Investigaciones Económicas, UNAM, México.

En el cuadro se observa que la agrupación primaria aparece como relativamente desintegrada del conjunto de la economía, aunque la agregación no nos permite reiterar el papel básico del sector agropecuario. La agrupación secundaria aparece como integrada al conjunto de la economía, es decir, los sectores que forman parte de esta agrupación son inducidos e inductores del conjunto de la economía. La agrupación terciaria es inducida por el resto de los sectores.

Ahora bien, los dos cuadros - aunque son análisis diferentes - nos muestran la situación sectorial en los años cuarenta. Por una parte, el cuadro 1 nos muestra que desde el proceso de expansión del sector industrial ya había una desproporción sectorial, mientras que el cuadro 2 nos muestra el grado de integración sectorial, y nos permite afirmar que el sector industrial - sector en expansión en los años cuarenta - era un sector clave en el conjunto de la economía, es decir, el crecimiento del conjunto de la economía estaba determinado por la expansión de éste sector.

A partir de estos resultados se infiere lo siguiente: por una parte, el hecho de que el sector productor de medios de producción presente una producción mucho menor que los

demás sectores, nos sugiere que desde los inicios del proceso de industrialización se presentó el problema tecnológico, ya que un sector industrial en expansión requiere de un cierto nivel tecnológico y de los medios de producción necesarios para producir. Por lo tanto, se necesita de un sector proveedor de éstos. Por otra parte, el hecho de que el sector industrial era indudablemente un sector clave, coloca en gran importancia lo afirmado anteriormente, ya que el crecimiento del conjunto de la economía dependía de la expansión del sector industrial, pero ésta dependía a su vez de un sector que lo proveyera de los medios de producción. Ahora bien, ante la falta de este sector el problema se resuelve inmediatamente importando los medios de producción, para lo cual se requieren divisas (específicamente dólares), éstas a su vez se consiguen mediante las exportaciones. Así, a una parte del sector agropecuario se le asignó dicha función, mientras que otra parte se dedicaría a producir alimentos (granos básicos) para satisfacer la demanda interna. Sin embargo, se establecieron los límites al crecimiento económico, ya que el crecimiento del conjunto de la economía dependía del crecimiento del sector industrial, éste a su vez de las divisas requeridas para importar medios de producción, las que se conseguían a través de las exportaciones agrícolas, que finalmente dependían del mercado internacional. Así, el crecimiento de toda la economía depende en sumo grado del comportamiento de la balanza comercial, es decir, el problema de la desproporción sectorial se manifiesta como un problema de déficits en las cuentas externas, que amenazan con detener el crecimiento económico.

Una vez mostrado el funcionamiento y los límites del crecimiento económico bajo el modelo de sustitución de importaciones, se observará la forma en que el ingreso era distribuido entre las diferentes clases sociales.

2.2.2. La distribución del ingreso durante los años cuarenta

El sector agropecuario era en 1950 el sector que más mano de obra ocupaba, 58.3% de la población económicamente activa en comparación con el 11.8% de la industria manufacturera. Sin embargo, el sector industrial ya era el más dinámico en la generación de

empleos, ya que incorporaba mano de obra a una tasa del 5.1% promedio anual de 1940 a 1950, siendo ésta la más alta del conjunto de la economía.¹⁴

No obstante, los sueldos y salarios percibidos por los trabajadores del sector industrial sufrieron un deterioro en términos reales durante estos años. En 1945, los sueldos y salarios tenían un nivel 30% inferior al de 1940, y aunque hubo una recuperación en 1950, todavía estaba 5% por debajo del nivel de 1940. Asimismo, en 1945 la participación de los sueldos y salarios en el valor de la producción, disminuyó 22% respecto a 1940, y en 1950 todavía se encontraba a un nivel 15% inferior al de 1940.¹⁵

Es claro que al inicio del proceso de industrialización de la economía mexicana, hubo una pauperización absoluta de la clase obrera, lo cual fue una condición que contribuyó al acelerado ritmo de crecimiento del sector industrial, porque significó contar con costos variables relativamente baratos. El deterioro del nivel de vida de la clase obrera y de la población trabajadora en general, se explica en parte, por la inflación que se generó en el periodo de la segunda guerra mundial, cuando la política monetaria se caracterizó por ser expansiva, es decir, la oferta monetaria creció a una tasa superior a la de la producción. No obstante, dicho deterioro también se explica por el control que impuso el gobierno a la organización de los trabajadores a través de su agrupación en la Confederación de Trabajadores de México (CTM), que concentró a las organizaciones sindicales que durante el gobierno de Lázaro Cárdenas habían conquistado algunos derechos importantes como el derecho a huelga, el incremento salarial y el derecho a un salario mínimo.

A propósito de establecer una relación entre el crecimiento económico y la distribución del ingreso, la hipótesis de Simon Kuznets señala que la desigualdad en la distribución del ingreso aumenta en las primeras etapas del crecimiento económico, cuando la transición de una sociedad preindustrial a una industrial es más rápida; más tarde se estabiliza por un tiempo y disminuye en las últimas etapas del crecimiento. Con base en el análisis presentado arriba, se puede afirmar que por lo menos al *inicio* de la industrialización de la economía mexicana se confirma la hipótesis de Kuznets.

¹⁴ Raymundo Arroyo Junior. Op cit., pp.117

2.2.3. Análisis macroeconómico y estructural del llamado “milagro mexicano”, 1954-1976

Desde el inicio de la segunda guerra mundial en 1939 hasta 1954, la economía mexicana se caracterizó por un crecimiento acelerado del PIB, acompañado de una inflación elevada. Bajo este contexto, la política económica se distinguió por sus intentos de estabilización interna y externa.

La segunda guerra mundial, fue un factor que modificó el crecimiento de la oferta monetaria debido a las condiciones de incertidumbre en que se encontraban nacionales y extranjeros, lo que les obligó a resguardar sus activos en moneda mexicana. Además, en ese momento había reducida disponibilidad de activos alternativos. Tal vez este crecimiento de la oferta monetaria por encima del crecimiento de la producción explique el fenómeno inflacionario de la época.¹⁶

El incremento de la demanda monetaria, se reflejó en el mercado de bienes como un exceso de demanda, lo que provocó inflación. A su vez ésta, combinada con un tipo de cambio fijo generó presiones en la cuenta corriente de la balanza de pagos. Se ha interpretado que la decisión del gobierno de mantener el tipo de cambio fijo fue un “error” de política económica.¹⁷

Sin embargo, más allá de encontrar un culpable entre los “hacedores” de política económica, este fenómeno nos muestra los límites de la acumulación de capital en la economía mexicana. Un incremento de la demanda impulsa un aumento de la producción, para lo cual es necesario importar bienes de capital e insumos que se pagan en divisas (dólares), las cuales no son cubiertas con las exportaciones lo que se expresa como déficits en las cuentas externas, obligando a devaluar la moneda nacional para equilibrar dichas cuentas, aunque a costa de restringir el crecimiento económico generando inflación, desempleo, y deteriorando el nivel de vida de los asalariados. Esto significa que los países subdesarrollados se caracterizan por tener un crecimiento limitado, donde el límite es

¹⁵ *Ibíd.*, pp 118.

¹⁶ Antonio Gómez Oliver. *Política monetaria y política fiscal en México* Editorial Fondo de Cultura Económica, México 19 , pp.15.

¹⁷ Véase por ejemplo, Antonio Gómez Oliver *Op cit.*

impuesto por el contexto internacional, es decir, por las vicisitudes bajo las cuales se enfrenta el capital a nivel mundial, al recorrer su ciclo.

El déficit en cuenta corriente y la disminución de las reservas internacionales, fueron condiciones que hicieron eliminar la paridad cambiaria en 1949, devaluándose el peso en 78%.¹⁸ Posteriormente, la guerra de Corea estableció condiciones semejantes a las de la segunda guerra mundial, lo que obligó a las autoridades monetarias a devaluar el peso nuevamente en 1954. La “estabilidad” y el “orden” mundial que sobrevino después de la guerra de Corea, establecieron las condiciones de un crecimiento constante de la economía mexicana, combinado con una inflación relativamente baja. A este periodo que abarca de 1954 a 1976, se le conoce en la literatura económica como “el milagro mexicano”.

Se estima que durante los años cuarenta y cincuenta, la tasa media de crecimiento del PIB fue de 6.1% y la inflación de 13%. En la década de los años sesenta, la tasa media de crecimiento del PIB fue de 6.4%, pero la inflación creció en los últimos cuatro años hasta alcanzar un promedio de 21%. En los años setenta, la tasa de crecimiento del PIB fue de 7% y la inflación fue moderada.¹⁹

No obstante, durante este periodo de “estabilidad” económica, la estructura productiva sufrió importantes cambios que marcaron los límites del modelo de sustitución de importaciones. El análisis realizado por Carlos Perzabal (1988), nos muestra que en 1960 el sector productor de medios de consumo (IIa3), ya aparece como el dirigente en el proceso de acumulación de capital desplazando al sector agropecuario (IIa2). En términos del Valor Bruto de la Producción (VBP), el generado por el sector manufacturero era cuatro veces mayor que el del sector agropecuario. En cuanto a la remuneración de asalariados, fue mayor en la industria que en la agricultura y los servicios. El superávit bruto de explotación (ganancia bruta) también fue mayor en la industria que en la agricultura, aunque menor que en los servicios. Respecto al consumo de capital fijo, fue tres veces mayor en la industria que en la agricultura. A su vez, dentro del sector productor de bienes de consumo, destaca

¹⁸ *Ibidem*, pp 16.

¹⁹ Ilígema Martínez. *Op cit*, pp 17

la industria textil y alimentaria.²⁰ Es importante reiterar que se observa una caída en el sector agropecuario(IIa2) y un crecimiento del sector servicios(III). Véase el cuadro siguiente:

Cuadro No.3

Matriz de flujos interindustriales, México, 1960 (millones de pesos)

Ramas	Sectores	Demanda intermedia			
		(medios de prod.) sector Ia1	(agropec.) sector IIa2	(b.consumo) sector IIa3	(servicios) sector III
29-33	Ia1	5 079	388	1 404	1 507
1-4	IIa2	33	2 028	10 227	22
5-28 y34-37	IIa3	9 728	3 768	14 233	3 780
38-45 y 48-49	III	3 671	1 464	8 769	11 024
	deprec.	392	758	3 216	3 890
	salarios	6 468	5 456	11 797	15 798
	gananc.	5 309	17 756	16 712	55 521
	v.b.p.	30 680	31 619	66 358	91 542

Fuente: Carlos Perzabal, *Acumulación de capital e industrialización compleja en México*, Editorial Siglo XXI, México 1988, pp. 40.

Nuevamente el análisis de Bouchain y Vite (1999), nos muestra que en 1960 el sector primario (grandes divisiones 1 y 2) sigue siendo como en 1950, relativamente desintegrado, aunque mantiene la tendencia a convertirse en un agrupación integrada al conjunto de la economía. La agrupación secundaria (grandes divisiones 3,4 y 5) continuó siendo integrada al conjunto de la economía, lo cual muestra el dinamismo de los sectores manufactureros en la acumulación y crecimiento económico de esos años. Finalmente, la agrupación terciaria nos muestra una relativa desintegración del conjunto de la economía. No obstante, sigue siendo una agrupación inducida debido a que el índice de sensibilidad (Us),

²⁰ Carlos Perzabal Op.cit. capítulo I, pp 22-75

sigue siendo mayor al índice de dispersión (Ud), aunque los dos son menores que uno. Esto indica que dentro del proceso de industrialización, los servicios se expanden de manera acelerada, pero inducidos por el crecimiento de los sectores manufactureros. Véase el cuadro que sigue:

Cuadro 4. México: índices Rasmussen, 1960 (insumos nacionales a precios corrientes)

Grandes divisiones	agrupación	valor de los índices		grado de integración
		Us	Ud	
1,2	primaria	0.98	0.96	desintegrado
3,4,5	secundaria	1.06	1.21	integrado
6,7,8,9	terciaria	0.94	0.81	desintegrado

Fuente: Elaboración propia a partir de Rafael Bouchain y Raymundo Vite, "Insumo-Producto". En Revista *Momento Económico*, número 104, Julio-Agosto 1999. Instituto de Investigaciones Económicas, UNAM, México.

En 1970, se prolonga la tendencia ya observada diez años antes. Así pues, se observa que el VBP del sector productor de bienes de consumo creció en más de cuatro veces respecto a 1960, y fue 10 veces mayor que el del sector agropecuario, siendo ya evidente la crisis de este sector a mediados de los años sesenta. El sector servicios mantuvo su tendencia de expansión, alcanzando un VBP cerca de 40% del VBP total de la economía.

En cuanto a la remuneración de asalariados, el sector productor de bienes de consumo, representó más del doble que el representado por el sector agropecuario, sin embargo, fue menor que el del sector servicios. El superávit bruto de explotación (ganancia bruta) del sector productor de bienes de consumo fue más del doble que el del sector agropecuario, pero representó la mitad de la obtenida por el sector servicios. Dentro del sector de bienes de consumo, las ramas que crecieron a un ritmo mayor al 6% fueron: calzado y vestido, bebidas, textiles, imprenta y editoriales. La industria automotriz y sus

conexos como el caucho, metalmecánicas, equipo eléctrico y química, fueron las industria más dinámicas en la producción y sustitución de importaciones.²¹

En 1975, se constata un agotamiento de las fuentes del proceso de acumulación de capital: crisis agrícola y contracción industrial. La crisis del llamado "milagro mexicano" era evidente. Así pues, siguiendo el trabajo de Carlos Perzabal (1988), se observa que el VBP del sector productor de bienes de consumo fue el triple del VBP generado por el sector agropecuario, y continuó siendo inferior que el VBP generado por el sector servicios. No obstante, se constata un crecimiento del sector productor de medios de producción, el cual registró un VBP superior al del sector agropecuario. En cuanto a la FBC, el sector productor de medios de producción representó el doble de la FBC generada por el sector productor de bienes de consumo. Se observa una descapitalización del sector industrial. Además se hace más notorio el desequilibrio intersectorial, ya que el sector servicios registró una FBC tres veces mayor a la del sector productor de medios de producción, - que era en ese momento el sector líder de la industria - y veinte veces mayor a la del sector productor de bienes de consumo.²² Véase el siguiente cuadro:

Cuadro No. 5

Matriz de flujos intersectoriales, México 1975, (millones de pesos)

Ramas	Sectores	demanda intermedia			
		(medios de prod.) sector Ia1	(agropec.) sector IIa2	(b. de consumo) sector IIa3	(servicios) sector III
6.33- 37,46,51, 52, 56, 57, 58	Ia1	53 891.7	7 123.5	25 476.1	34 671.4
1,2,3,4	IIa2	37.6	13 586.9	83 615.7	535.0
5, 7-32, 38, 45, 47, 50,	IIa3	15 280.0	17 347.7	115 912.5	56 748.6

²¹ Ibidem.

²² Ibidem

53-55, 49					
60 a 72	III	24 297.2	8 840.8	63 609.6	114 294.4
deprec.		9 612.0	758.8	2 070.6	47 280.9
salarios		29 624.4	31 338.3	77 525.6	240 301.8
ganancia s		47 437.0	91 815.5	113 843.5	407 732.2
v.b.p.		180 179.9	170 811.5	502 053.6	901 564.3

Fuente: Carlos Perzabal, *Acumulación de capital e industrialización compleja en México*. Editorial Siglo XXI, México 1988, pp.46.

Respecto a la situación del sector agropecuario, se puede señalar que hasta la mitad de la década de los años sesenta, este sector cumplió con su función básica en el proceso de industrialización del país. De 1945 a 1955 la producción agrícola creció a una tasa del 6% anual. Este crecimiento obedeció a la incorporación de nuevas tierras de cultivo y a la introducción de insumos y tecnología moderna, sobre todo en la zona norte del país. Los cultivos más dinámicos durante este periodo fueron el algodón, que creció a una tasa de 14.5 promedio anual, el trigo a una tasa de 9.5%, el frijol y la caña de azúcar a 6% y el maíz a una tasa de 4.5% promedio anual. Obsérvese que los productos que crecieron a una tasa más elevada fueron los de exportación, mientras que el maíz, grano básico para la alimentación de la población creció a una tasa inferior que los demás productos, aunque dicha tasa fue superior a la tasa de crecimiento de la población que fue del 2.9% promedio anual.²³

Sin embargo, en la década siguiente, es decir, de 1955 a 1965 el crecimiento del sector agrícola empezó a detenerse, aunque siguió siendo relativamente elevado de 4.2% promedio anual. En 1965, la producción de este sector llegó a su punto de inflexión, ya que

²³ Cassio Luiselli F. y Jaime Mariscal O. "La crisis agrícola a partir de 1965". En *Desarrollo y crisis de la economía mexicana*. Selección de Rolando Cordera. El Trimestre Económico, No. 39. Editorial Fondo de Cultura Económica, México, 1985, pp. 440.

en el quinquenio 1965 a 1970, creció solamente a una tasa del 1.2% promedio anual, es decir, menor a la tasa de crecimiento de la población. Esta situación planteó,

“...una crisis global a todo el sistema económico, toda vez que presiona los precios al alza, crea cuellos de botella en alimentos e insumos industriales y agudiza el ya muy serio desequilibrio externo”.²⁴

Los primeros años de la década de los setenta se caracterizaron por una elevada inflación, explicada en parte, por la misma crisis agrícola. Empero, la crisis agrícola tal vez obedeció una desestimulación de la inversión en este sector generada por una política de precios bajos, con el objeto de “subsidiar” a otros sectores de la producción. Así pues, la política de precios de garantía fijos tenía tal propósito.

Esta situación, se refleja de alguna manera en los cálculos realizados por Bouchain y Vite(1999) , ya que la agrupación primaria(grandes divisiones 1 y 2) en 1975 aunque sigue siendo relativamente desintegrada , nos muestra que el índice de dispersión (Ud) es mayor que el índice de sensibilidad (Us), lo cual indica que tiende más a ser una agrupación impulsora del crecimiento. De donde se infiere la importancia del sector petrolero y la pérdida del sector agropecuario como sector inducido o abastecedor de insumos de los demás sectores. Véase el cuadro siguiente:

Cuadro 6. México: índices Rasmussen, 1975 (insumos nacionales a precios corrientes)

Grandes divisiones	agrupación	valor de los índices		grado de integración
		Us	Ud	
1,2	primaria	0.89	0.94	desintegrado
3,4,5	secundaria	1.15	1.22	integrado
6,7,8,9	terciaria	0.94	0.82	desintegrado

Fuente: Elaboración propia a partir de Rafael Bouchain y Raymundo Vite, “Insumo-Producto”. En Revista *Momento Económico*, número 104, Julio-Agosto 1999. Instituto de Investigaciones Económicas, UNAM, México.

²⁴ *Ibidem*, pp 440

2.2.4. La distribución del ingreso durante el llamado "milagro mexicano"

2.2.4.1. La distribución familiar del ingreso, 1950-1975

En el análisis macroeconómico presentado en el apartado anterior, se subrayó que durante el periodo conocido como el "milagro mexicano", la actividad económica crecía a tasas elevadas al mismo tiempo en que la inflación era moderada. Sin embargo, al llegar a este punto surge la cuestión de si dicho crecimiento de la economía se hizo llegar al nivel de vida de la población, es decir, se nos presenta el problema de la distribución del ingreso.

Antes de abordar este problema, se debe señalar que existen dos formas de analizar la distribución del ingreso, a saber: la distribución familiar o personal del ingreso, que se obtiene a partir de la información que proporcionan las encuestas de ingreso y gasto de las familias, y la distribución funcional del ingreso, que se refiere a la retribución de los diferentes factores de la producción, y que se obtiene a partir de las estadísticas de contabilidad nacional. Así pues, en este apartado se analizará la distribución familiar del ingreso, con la intención de describir sus tendencias a lo largo de veinticinco años de crecimiento económico.

En un estudio realizado por Ifigenia Martínez (1989) - especialista en el análisis de la distribución del ingreso - se muestra que a lo largo de veinticinco años la distribución del ingreso fue polarizada.²⁵ Los resultados muestran que las familias pobres se hicieron más pobres. Así, el primer decíl, es decir, el 10% de la población que percibe menores ingresos de todo el conjunto de la población, sufrió un deterioro en términos relativos, ya que la proporción del ingreso total que tenía en 1950 era de 2.7% y para 1975 había disminuido a 1.6%. Sin embargo, en términos reales este decíl mejoró a un ritmo de 1.8% a lo largo de veinticinco años.

Por otra parte, el último decíl, esto es, el 10% de las familias que perciben más altos ingresos, disminuyó ligeramente su participación relativa en el ingreso total, pasando de

²⁵ Ifigenia Martínez. Op cit, pp 20

una participación de 49% en 1950 a 48.3% en 1975. No obstante, en términos reales mejoró a un ritmo de 3.8% anual. Compárese este ritmo de mejoramiento con el del primer decil que fue de 1.8%. El estrato más rico de la población, obtuvo un ingreso medio familiar 23 veces mayor al del estrato más bajo en ingresos en 1950, y 73 veces mayor en 1975. Esto sugiere que, si bien es cierto que hubo un mejoramiento real de la población más pobre, el mejoramiento o mejor dicho el enriquecimiento de los más ricos, fue mayor que el mejoramiento de los más pobres, de tal manera que el resultado al final de los veinticinco años fue una distribución polarizada del ingreso.

Por su parte, la "clase media alta" - que Ifigenia Martínez identifica en el penúltimo decil - mejoró en términos reales a una tasa anual de 6.2%. En conclusión, los datos revelan que en la distribución familiar del ingreso, el crecimiento favoreció en primer lugar a las clases alta y media, y en mínimo grado a las clases de bajos ingresos.

"Por tanto se puede afirmar, a la luz de la evidencia estadística disponible, que en el periodo 1950-75 el ingreso familiar medio registró un significativo aumento del 3.9% anual, pero su distribución favoreció en forma predominante a las clases alta y media alta; en menor proporción a la clase media, y en mucho menor grado a las clases de bajos ingresos".²⁶

2.2.4.2. La distribución funcional del ingreso, 1950-1976

En este periodo, se observa que hubo un mejoramiento relativo y absoluto de la participación del factor trabajo en el ingreso total. Siguiendo a Ifigenia Martínez (1989), se divide el periodo 1950-1976 en tres subperiodos, a saber: 1950-1965, 1965-1970, y 1970-1976, subperiodos que marcan distintos ritmos de crecimiento del PIB.

De 1950 a 1965, el PIB creció a una tasa anual promedio de 6%. La participación del factor trabajo mejoró tanto absoluta como relativamente, bajo este ritmo de crecimiento. Así, en

²⁶ Ibidem, pp. 24

1950 era de 25.3% del PIB y en 1965 de 32.7%. También mejoró la participación del trabajo por persona ocupada a un ritmo de 5.2% promedio anual.

“ La ocupación también aumentó: de 1950 a 1965 su crecimiento medio fue de 2.4%. Por tanto, el proceso de desarrollo significó un aumento del empleo y del ingreso por persona ocupada que benefició significativamente a los trabajadores como clase ”²⁷

Por su parte el excedente de explotación (ganancias), disminuyó su participación en el PIB, pasando de 67.5% en 1950 a 58.3% en 1965. La participación del gobierno en el PIB - que Ifigenia Martínez mide a través de los impuestos indirectos - muestran que en promedio se mantuvo constante, oscilando entre 4.5% y 5%, en este periodo.

De 1965 a 1970, se constata que el crecimiento del PIB benefició a todos los factores de la producción, pero especialmente al trabajo y al gobierno. La participación relativa del factor trabajo en el PIB aumentó de 32.8% a 36%. La participación del capital disminuyó de 57.1% a 52.2% del PIB. Y la participación del gobierno aumentó al pasar de una tasa media de tributación del 6.6% al 8.4% del PIB.

Durante la política llamada “ desarrollo compartido ” de 1970 a 1976, la participación relativa del trabajo en el PIB aumentó de 36% a 40.5%. El empleo creció a una tasa anual de 3.2%, superior a la tasa de crecimiento de la población, y el ingreso medio por persona ocupada aumentó a una tasa de 4.9% en términos reales. Por su parte la participación relativa del capital continuó descendiendo de 57.1% en 1965 a 46.5% en 1976, mientras que la participación del gobierno continuó aumentando de 8.4% en 1970 a 10.1% en 1976.

Sin embargo, a pesar de que la distribución funcional del ingreso de 1950 a 1976 nos muestra un mejoramiento relativo tendencial del factor trabajo en el ingreso, la distribución familiar del ingreso nos muestra que todas las clases fueron favorecidas, pero en mayor grado las clases alta y media. En el terreno social, este periodo se caracterizó por

²⁷ *Ibidem*, pp 25

la emergencia de innumerables movimientos sociales, que demandaban mejores condiciones de vida y de trabajo, así como contra las formas antidemocráticas y autoritarias que adoptaba el sistema político mexicano. Así, por ejemplo, después de la devaluación de 1954 emergieron movimientos laborales como los de maestros, petroleros, telegrafistas y ferrocarrileros que luchaban por mejores condiciones laborales y contra los procesos de decisión antidemocráticos al interior de la dirigencia sindical. Además, aparecieron en la escena política otros sectores como el estudiantado, que se manifestaron contra el autoritarismo del gobierno y se solidarizaron con las demandas de los trabajadores por mejorar sus condiciones de vida. Tal es el caso de la huelga que realizaron los estudiantes del Instituto Politécnico Nacional (IPN) en 1956 demandando una nueva ley orgánica que democratizara la estructura de la institución, más presupuesto, mejores becas y la destitución del director impuesto. En las zonas rurales del país, hubo movimientos sociales que demandaban el reparto de tierras cultivables, así por ejemplo, durante los años cincuenta destacan las invasiones de tierras que los jornaleros agrícolas llevaron a cabo en el norte del país, en los estados de Sinaloa, Nayarit, Sonora, Baja California y la Región lagunera exigiendo formar parte del ejido. En 1961, destaca la fundación del Movimiento Liberal Nacional (MLN), y en 1963 la fundación de la Central Campesina Independiente (CCI), como respuesta al “charrismo” que existía en las centrales oficiales. La lucha por el reparto de tierras fue el principal móvil de estos movimientos, lo cual muestra por una parte, una reacción contra la política gubernamental de “clausurar” la reforma agraria y por otra parte, la crisis en la que entró el sector agrícola a partir de los años sesenta. También en estos años, el movimiento estudiantil se manifestó contra el autoritarismo gubernamental, lo que culminó con la represión del 2 de Octubre de 1968. Posteriormente en los años setenta, los movimientos guerrilleros dirigidos por Genaro Vázquez y Lucio Cabañas, formaron parte del descontento que existía en las zonas rurales en contra del autoritarismo gubernamental y por mejores condiciones de vida.²⁸

Estos movimientos sociales nos muestran una lucha por mejorar las condiciones de vida y de trabajo de los diversos sectores laborales, pero al mismo tiempo expresan una lucha contra el autoritarismo gubernamental. El mejoramiento relativo y absoluto - aunque

²⁸ Francisco Gonzalez Gomez Op cit. pp 141-157

en mínimo grado - de las condiciones de trabajo y de vida de los trabajadores, que se expresaron también en un mejoramiento en las estadísticas que nos muestran la distribución del ingreso, costó la vida de muchos trabajadores que lucharon contra un sistema político autoritario y represivo. Se alcanzaron algunos derechos y prestaciones, como resultado de estas luchas contra un gobierno autoritario, pero en condiciones de estabilidad macroeconómica.

2.2.5. Análisis macroeconómico y estructural del auge petrolero, 1977-1981

2.2.5.1. Análisis macroeconómico

A principios de los años setenta, se localizaron en México grandes yacimientos petrolíferos, este hecho aunado al aumento de los precios del petróleo en el mercado internacional - debido a un exceso de demanda - favoreció la política económica del gobierno de José López Portillo, que trató de aprovechar estas condiciones para revertir la tendencia resesiva en que había caído la actividad económica desde los primeros años de dicha década.

El auge petrolero estableció, ante los ojos de los gobernantes, la posibilidad de continuar con el modelo de sustitución de importaciones y subsidiar a la industria a través de los ingresos percibidos por las exportaciones del energético. Sin embargo, el resultado fue un *petrolización* de la economía, ya que el *boom* petrolero sólo cubrió en apariencia los desequilibrios estructurales como el déficit en balanza comercial, el déficit fiscal, y la producción agrícola alimentaria, que limitan el crecimiento económico. Además, para poder explotar los yacimientos de petróleo, se contrataron grandes préstamos con la Banca privada extranjera a una tasa de interés variable, lo cual contribuyó a elevar la deuda pública externa hasta alcanzar en 1982 - después de la nacionalización de la Banca - la cifra estratosférica de 65,000 millones de dólares en comparación con los 20,000 millones de dólares alcanzados durante el gobierno de Luis Echeverría.

Así pues, con el auge petrolero el PIB creció en 1977 a una tasa de 3.2% después de un año de crisis económica, de 1978 a 1981 el PIB logró crecer a una tasa de 8% promedio anual, pero en 1982 disminuyó en -0.5%. No obstante, la inflación se hizo crónica al mantener una tendencia creciente, ya que pasó de una tasa de 17.5% en 1978 a 98.8% en 1982. En cuanto a la balanza comercial, las exportaciones de petróleo representaron el 15.2% en 1976 y en 1981 ya representaban el 74.4%. Sin embargo, a pesar de que las exportaciones aumentaron notablemente, las importaciones también lo hicieron e incluso en una mayor magnitud, sobre todo las importaciones de maquinaria y equipo requerido para la extracción de petróleo. El resultado, un aumento en el déficit comercial. Además, el déficit público también aumentó, por una parte, debido a un mayor gasto público - sobre todo en inversión pública y subsidios - y por otra parte, a que los ingresos captados por la venta de petróleo e impuestos, no fueron suficientes para cubrir los egresos. El déficit trató de cubrirse con ingresos percibidos por financiamiento externo.

Ahora bien, todas estas condiciones ¿cómo modificaron la estructura productiva? ¿En qué sentido afectó a la integración sectorial? A continuación se presentan algunas observaciones al respecto.

2.2.5.2. Análisis estructural

En su ensayo "Estructura económica, 1975-1980", Fidel Aroche y Luis Miguel Galindo (1988), muestran algunos resultados sobre los efectos del cambio ocurridos durante el periodo del auge petrolero²⁹. Señalan que la política económica aplicada en los años setenta, afectó a la estructura económica en los siguientes rubros:

a) **composición de la producción.** En este aspecto se observaron severas transformaciones en la composición de la estructura productiva: disminuyó la participación de los sectores agropecuario, minero y manufacturero en el Valor Bruto de la Producción (VBP), y pérdida del liderazgo relativo de las actividades industriales. Además un aumento de la participación de los sectores petrolero, construcción y servicios en el VBP. En general se

²⁹ Fidel Aroche y Luis Miguel Galindo, "Estructura económica, 1975-1980". En Revista *Investigación Económica*, No 183, Enero-Marzo de 1988, págs 221-246

puede afirmar que el crecimiento del producto en este periodo, fue impulsado por la expansión petrolera, la cual favoreció a los sectores de construcción y servicios.

b) **Composición de la demanda.** La demanda final (DF), aumentó su participación en el VBP de 1975 a 1980 pasando de 40.5% a 42% , en detrimento de la demanda intermedia(DI), lo cual sugiere mayor eficiencia productiva. Las actividades donde aumentó la DF en el VBP fueron: agricultura, extracción de petróleo y gas, alimentos y bebidas, hilados y tejidos, textiles y prendas de vestir, papel, productos de petróleo, productos minerales metálicos y metálicos terminados, maquinaria eléctrica, electrónica y comunicación, equipo de transporte y comunicaciones.

Las actividades donde disminuyó la DF en el VBP fueron: carbón y derivados, minerales metálicos y no metálicos, química básica, abonos y fertilizantes, industrias de hierro y del acero, metales no ferrosos y equipo de transporte.

El aumento global de la DF en el VBP, estuvo impulsado por las ramas de mayor dinamismo: petróleo, agricultura, algunas manufacturas, alimentos y textiles.

c) **Integración productiva y patrones de comercio exterior.** Respecto a la integración productiva, se observó que los componentes de la matriz inversa de Leontief de 1980 fueron en promedio, menores a los correspondientes a 1975 (las sumas por columnas son mayores para 1975 que para 1980). Además, los índices polares de circularidad fueron menores en 1980 que en 1975, lo que confirma una menor integración productiva. En general, los encadenamientos totales (hacia atrás y hacia adelante) fueron menores para 1980 que para 1975, y los sectores que tuvieron los mayores encadenamientos totales fueron bienes de consumo inmediato y bienes intermedios (petróleo).

Respecto al comercio exterior, se observó que el coeficiente de importaciones para el conjunto de la economía se elevó en este periodo. Sin embargo, el coeficiente de exportaciones de demanda final también aumentó, lo que confirmó una creciente apertura comercial del conjunto de la economía y no solamente del sector petrolero.

d) **Cambio tecnológico y requerimientos de empleo.** En este periodo se observó que el empleo disminuyó en la mayoría de las ramas, lo que sugiere que hubo cambios en las

técnicas productivas dentro de la estructura económica. Los sectores donde se elevaron los requerimientos de empleo fueron el de extracción de petróleo y gas, y donde bajaron fue en aquellos sectores que producen derivados de petróleo.

e) **Tasa de acumulación y crecimiento potencial.** La capacidad de acumulación de la economía mexicana tendió a elevarse durante este periodo, medido a través del indicador llamado valor característico máximo de la matriz de coeficientes técnicos. Éste aumento de 0.383 en 1975 a 0.357 en 1980, lo que significa que la capacidad de generación de excedente de la economía aumentó. Este resultado debe matizarse debido a que también aumentaron los requerimientos importados.

Los resultados muestran que un aumento proporcional de la DF dentro del VBP no favoreció la integración productiva, ya que elevó las importaciones. Además, la composición de la DF se modificó en favor de la formación bruta de capital fijo y de las exportaciones, en detrimento del consumo privado y público. Esta desvinculación entre la DF y la planta productiva, tiene como causa el problema estructural mencionado en los primeros apartados, a saber: la inexistencia de una industria de bienes de capital, que hace que la expansión productiva tenga un alto contenido importado, imponiendo así un límite al crecimiento económico. La desintegración productiva también desincentiva el crecimiento económico en su conjunto, porque un aumento de la DF en determinada rama productiva no genera un efecto de arrastre en las demás ramas. Finalmente debe señalarse que el auge petrolero, muestra un proceso de apertura comercial y al mismo tiempo un proceso de *desustitución* de importaciones, es decir, se sustituyen bienes nacionales por bienes importados.

2.2.6. La distribución del ingreso durante el auge petrolero, 1977-1981

En la distribución funcional del ingreso - siguiendo el estudio de Ifigenia Martínez (1989) - se constató que de 1976 a 1981 hubo un deterioro en la participación relativa del trabajo en el PIB, pasando de 40.5% a 37.4%. No obstante, la productividad media del trabajo (PIB ÷ ocupación remunerada) permaneció casi constante y la tasa de empleo

promedio anual aumentó de 3.2% en el periodo 1970-1976, a 5.2% en el periodo 1976-1981. Ahora bien, ¿cómo se explica la disminución de la participación relativa del trabajo en el PIB? Aunque la respuesta a esta pregunta merece un análisis detallado que rebasa la intención de este apartado, deben señalarse algunas observaciones. En primer lugar, a partir de 1977 se estableció el tope salarial - siguiendo una condición del Fondo Monetario Internacional (FMI) - que aunado a una tasa de inflación creciente, los salarios reales disminuyeron.

“ Por lo que toca al salario, los topes establecidos por el FMI y la política del gobierno determinaron su disminución. De un índice de 100 en 1976, bajaron lentamente a 88.9 en 1981 y luego bruscamente a 78.5 en 1982”.³⁰

Por otra parte, el aumento en la tasa de empleo debe matizarse ya que como se mencionó en el apartado anterior, en este periodo se observó una caída en los requerimientos de empleo en la mayoría de las ramas, únicamente se elevaron en los sectores de extracción de petróleo y gas. Además, la estimación de los empleos generados incluye a los empleados en el sector informal. Por lo tanto, el dato es engañoso. Sin embargo, la dificultad para medir la expansión del sector informal, nos impide saber cuántos de los empleos generados eran formales y cuántos informales.

Empero, se debe reconocer que durante el periodo del auge petrolero, hubo en general un relativo mejoramiento del nivel de vida de la clase trabajadora. Así por ejemplo, Julio Boltvinik (199) estimó que entre 1976 y 1981 la tasa de dependencia - que expresa cuantas personas deben sostenerse con cada ocupación remunerada (población total ÷ ocupaciones remuneradas) - disminuyó de 3.75 a 3.16.³¹

³⁰ Francisco González Gómez. Op. Cit. pp. 176.

³¹ Julio Boltvinik. “ La satisfacción de las necesidades esenciales en México en los setenta y ochenta”. En, José Luis Calva (coordinador). *Distribución del ingreso y políticas sociales*. Tomo 1. Juan Pablos Editor, S.A. México, 199

Además, entre 1977 y 1981 se redujo la proporción de la población que se considera pobre a una tasa promedio anual de -4.6%.³²

Por otra parte, el aumento del gasto público durante este periodo permitió que las instituciones sociales atendieran - si bien es cierto que de manera insuficiente - algunas necesidades como la educación básica y salud, en las familias más pobres. Respecto al rubro salud, Julio Boltvinik estimó que la capacidad de cobertura potencial del sector público aumentó de 1978 a 1982 de 38.8% a 51.3%, es decir, 12.5 puntos porcentuales en cuatro años. En cuanto a educación, se constató que de 1970 a 1980 la pobreza extrema educativa (población analfabeta) disminuyó de 70.5% a 48.3%, es decir, 22 puntos porcentuales. Esta cifra representó la mayor disminución porcentual de la población analfabeta de 1940 a 1990.

3. Crecimiento económico y distribución del ingreso, tendencias de largo plazo

3.1. Discusión en la escuela estructuralista en torno al crecimiento y la distribución del ingreso

En los años setenta, se desarrolló un debate dentro del pensamiento estructuralista, en términos de la relación crecimiento económico y distribución del ingreso. Algunos autores como Celso Furtado, Anibal Pinto, Oswaldo Sunkel y Pedro Vuskovic entre otros, sostenían que en la etapa de sustitución “fácil” de importaciones, los sectores productores de los bienes de consumo no duradero o tradicional, eran los sectores “eje” del crecimiento en los países de América latina. Sin embargo, dicha etapa que culminó – según estos autores – a finales de los años cincuenta, había dado como resultado una distribución del ingreso polarizada. A su vez ésta, dio lugar a la etapa de la sustitución “difícil” de importaciones, donde los sectores “eje” serían los productores de bienes de consumo duradero. Empero, el crecimiento económico iba acompañado de una mayor marginación de amplios sectores de la población, y de mayor dependencia hacia el exterior, debido a que tales sectores estaban constituidos por capital transnacional y requerían de mayor cantidad de

³² Nota: se define como familia pobre, la que recibe ingresos que apenas le alcanzan para satisfacer los

insumos importados. Así pues, para estos autores el crecimiento económico dependía del crecimiento de los sectores productores de bienes de consumo de tipo durable, y por lo tanto, de la demanda de éstos bienes. A su vez, la demanda de dichos bienes requería la concentración del ingreso en un sector de la población, lo cual, terminaría restringiendo el crecimiento en el largo plazo. Así, la concentración polarizada del ingreso se planteaba necesaria para crecer – dentro del este patrón de acumulación - únicamente hasta que las restricciones de oferta se presentaran.

Otros autores del pensamiento estructuralista como Tavareres (1973), Serra y Tavares (1974) y Guillen (1974), interpretaban el proceso de crecimiento y distribución del ingreso en los términos siguientes:

“...la acumulación de capital en el proceso de industrialización se ha visto estimulada fundamentalmente y justamente por la expansión del sector ‘moderno’ o de bienes de consumo duradero por ser éste el sector de ‘punta’; las dificultades no son de carácter secular y las crisis de realización son superadas mediante una distribución del ingreso hacia las ‘capas medias’ y en contra de las mayorías, que dinamice la demanda de éstos bienes.”³³

Para este grupo de autores, el crecimiento económico de los países latinoamericanos también depende del crecimiento de los sectores productores de bienes de consumo durable. No obstante, los problemas de oferta a los que se enfrentan estos sectores son eliminados mediante una política de distribución del ingreso, a favor de las llamadas “clases medias” de la población, mientras que para el primer grupo de autores mencionados, la concentración del ingreso limitaría el crecimiento económico, lo cual, obligaría a plantear la necesidad de impulsar los sectores tradicionales de la producción y una distribución menos polarizada del ingreso, como una política para sostener el dinamismo económico.

mínimos de bienestar - alimentación, casa, educación media y superior, etc.

³³ Nora Lustig, Distribución del ingreso y crecimiento en México. Un análisis de ideas estructuralistas. El Colegio de México, 1977, pp.15

Esta discusión llevó a Nora Lustig a “comprobar” ambas hipótesis, llegando a la conclusión de que aunque los autores mencionados, no muestran estadísticamente que el crecimiento económico de los países de América latina depende de los sectores productores de bienes de consumo durable, sí es aceptable la hipótesis de Furtado, Sunkel, Vuskovic y Pinto, de que la política económica debe impulsar los sectores tradicionales mediante una distribución del ingreso menos polarizada, para generar mayores empleos y sostener el crecimiento económico. Empero, Nora Lustig no encontró una asociación entre una distribución del ingreso a favor de las capas de la población de bajos ingresos y una expansión del consumo de bienes tradicionales.

“...en el caso de una redistribución del ingreso hacia los estratos más bajos no es posible detectar la existencia inequívoca de un ‘circulo beneficoso’ entre una distribución más equitativa y menores requerimientos de importaciones, mayor generación de empleos y menor participación de multinacionales. Lo que sí es factible esperar, es una asociación entre una mejor distribución del ingreso y una estructura productiva que responda a las necesidades básicas de la mayoría de la población, sobre todo en lo que se refiere a producción alimentaria.”³⁴

3.2. Tendencias de largo plazo

A partir de la discusión anterior, se pueden señalar las tendencias de largo plazo y la relación entre crecimiento económico y distribución del ingreso. En primer lugar, se observa que en el proceso de industrialización de la economía mexicana, acompañado de la sustitución de importaciones, se inició –como señala Enrique Cárdenas - desde los años treinta y no hasta después de la segunda guerra mundial. Sin embargo, en los años treinta y cuarenta la economía era predominantemente agrícola –como nos lo muestra el análisis de Carlos Perzabal – aunque se encontraba en proceso acelerado de industrialización. El crecimiento económico, se caracterizó en estos años por su comportamiento inestable, debido a las crisis ocurridas a principios de los años treinta y después, en los años cuarenta. A ésta etapa de crecimiento de la economía mexicana, le correspondió una distribución

³⁴ *Ibidem*, pp 82-83.

polarizada del ingreso. Ahora bien, aunque es difícil encontrar información estadística, para hacer un análisis sectorial de esos años y señalar qué sectores “tradicionales” eran en ese momento los sectores “eje” o impulsores del crecimiento económico, sí se puede inferir que debido a una estructura predominantemente agrícola y una clase obrera con salarios de bajo poder adquisitivo, los sectores “tradicionales” eran los que impulsaban el crecimiento y la sustitución de importaciones. Además se puede inferir, que ésta distribución del ingreso polarizada se reflejó, por otra parte, en un cambio de la demanda hacia algunos bienes de consumo durable, que eran demandados por las capas más ricas de la población, lo que permitió – a partir de los años cincuenta – la aparición de algunos sectores que producen estos bienes. Es importante señalar que en este periodo, el Estado desempeñó un papel importante no sólo en cuanto a las políticas de reconstrucción en el periodo posrevolucionario, sino también dentro del proceso de industrialización al impulsar obras de infraestructura e integrar los mercados nacionales en un mercado nacional.

Desde los años cincuenta hasta los años setenta, la actividad económica mantuvo – en general – una tendencia creciente. En ésta etapa, se han dejado de sustituir los bienes de consumo “tradicionales” y se sustituyen bienes de consumo durables, donde el capital trasnacional es predominante. De ahí que la interpretación estructuralista señale que el crecimiento de la actividad económica en los países latinoamericanos, depende del crecimiento de los sectores llamados “modernos”, afirmación que no es respaldada a partir de un estudio sectorial detallado, seguramente por problemas estadísticos y metodológicos.

Por otro lado, los diferentes estudios acerca de la distribución del ingreso mencionados en éste capítulo, nos muestra que el proceso de polarización del ingreso continuó en ésta etapa. No obstante, es notorio el mejoramiento que tuvo la llamada “clase media”, lo que indica que el crecimiento económico ocurrido en este periodo favoreció a las clases alta y media en detrimento de los más pobres.

Este resultado, sugiere que en México ocurrió lo que señalaban Guillén (1974), Tavares (1973) y Serra y Tavares (1974), es decir, una política de distribución del ingreso a favor de las clases alta y media, para impulsar el mercado de bienes de consumo durables.

A su vez esto, impulsaría el crecimiento de la actividad económica en su conjunto, ya que dependía del crecimiento de éstos sectores. Un estudio sectorial más desagregado que el presentado en éste capítulo, nos permitiría confirmar o desechar tal afirmación.

Ahora bien, a pesar de que la distribución del ingreso continuó con una tendencia polarizadora, se debe señalar que hablando en términos generales hubo un mejoramiento relativo del nivel de vida de la población, es decir, no se pueden negar los derechos logrados por los movimientos obreros, campesinos y populares, sin embargo, estos logros costaron muchas vidas, represiones y muchos años de lucha. Es decir, que el mejoramiento relativo del nivel de vida de la población en general, se logró no sólo por las condiciones de estabilidad económica del periodo de posguerra sino sobre todo por la lucha de clases. En este sentido, el conflicto social no debe olvidarse como un elemento fundamental para entender el proceso de distribución del ingreso y el crecimiento económico, lo cual nos confirma una vez más, que la economía es política.

CAPÍTULO III.

LA DISTRIBUCIÓN DEL INGRESO BAJO EL MODELO EXPORTADOR, 1983-1998

3.1. Las políticas de estabilización y ajuste

La crisis de 1982, se manifestó en las cifras macroeconómicas por lo menos en dos aspectos, a saber:

- a) crisis de la balanza de pagos y;
- b) quiebra de las finanzas públicas.

La crisis de balanza de pagos, no sólo puso en evidencia el fracaso de la llamada política de “petrolización” de la economía, llevada a cabo durante el gobierno de José López Portillo, sino además, reflejó graves problemas estructurales de la economía, que se habían desarrollado bajo el modelo de sustitución de importaciones. Como se mencionó en el capítulo anterior, la industria nacional se orientó hacia el mercado interno, sin embargo, para satisfacer sus necesidades de insumos y bienes de capital, tenía que importarlos, de tal forma que el crecimiento económico dependía de las divisas generadas por otros sectores de la economía, como la agricultura de exportación, deuda externa y en los años setenta, la exportación de petróleo. Además, al interior de sector manufacturero se gestó una creciente desintegración sectorial, hasta que en los años setenta se observa un sector que produce para el mercado externo (maquiladoras) y otro sector que produce para el mercado interno, que a su vez se divide en dos: bienes de consumo no durables y bienes de consumo durables. Por otra parte, y aunado a estos cambios estructurales, la crisis agrícola iniciada a mediados de los años sesenta, contribuyó a agravar el déficit del sector externo y la inflación debido al encarecimiento de estos productos.

Respecto al déficit en las finanzas públicas muestran, por una parte, una tendencia creciente debido al auge petrolero, pero también al subsidio de la industria nacional. Así, en 1982 con el precio de petróleo abatido, deuda externa elevada y cancelado el crédito internacional, las finanzas estatales estaban en quiebra, y el déficit había alcanzado el 17% del PIB.

Ante esta situación, el gobierno mexicano solicitó la ayuda del Fondo Monetario Internacional (FMI), organismo financiero internacional dedicado a “recomendar” políticas que

reduzcan los desequilibrios macroeconómicos. A partir de 1982, se comenzaron a aplicar a la economía mexicana llamadas políticas de estabilización “recomendadas” por el Fondo Monetario Internacional. Dichas políticas recomiendan lo siguiente:

- a) reducir la demanda agregada, sobre todo mediante la disminución del gasto público (enfoque absorción);
- b) aumento de los impuestos, que junto con el punto anterior equilibran las finanzas del sector público;
- c) control de créditos;
- d) reducción de salarios reales y;
- e) devaluación del tipo de cambio.

3.2. El enfoque absorción y las políticas del Fondo Monetario Internacional

Partimos del enfoque del PIB por el lado de la demanda:

$$Y = DA = C + I + G + X - M$$

Donde:

Y = PIB = Producto interno bruto;

DA = demanda agregada;

C = consumo;

I = inversión;

G = gasto de gobierno;

X = exportaciones;

M = importaciones.

El consumo, la inversión y el gasto del gobierno representan el consumo interno de la economía, que podemos simbolizar con la letra A de absorción. Entonces tenemos:

$$Y = A + X - M,$$

Donde $A = C + I + G$.

Además $X - M$, representa la cantidad demandada de bienes y servicios de la economía nacional con el exterior, es decir, la banca comercial, que podemos representar con la letra T. Nuevamente tenemos:

$$Y = A + T,$$

$$\text{Donde : } T = X - M .$$

Si despejamos la balanza comercial (T), obtenemos una identidad que nos muestra los elementos que hacen posible el equilibrio de la balanza comercial:

$$T = Y - A$$

Es decir, para que la balanza comercial este en equilibrio ($T = 0$), el gasto o absorción (A) de una economía debe ser igual al ingreso (Y) que genera dicha economía. Si el ingreso (Y) es mayor que la absorción (A), tendremos superávit en la balanza comercial, pero si la absorción (A) es mayor que el ingreso (Y), tenemos déficit en la balanza comercial. Ahora bien, el Fondo Monetario Internacional que parte de este enfoque recomienda que si hay déficit en la balanza comercial, se debe reducir la absorción (A), es decir, recomienda reducir el gasto interno de la economía. Estas son las llamadas políticas de austeridad, que consisten en disminuir sobre todo el gasto del gobierno. Esta política aplicada de forma permanente, genera un cambio estructural muy importante: modifica la función económica y social del Estado.

Así, el déficit del sector público es disminuido mediante el recorte presupuestal por una parte, y el aumento de impuestos (directos e indirectos) por otra parte. Aunado a ésta política económica, se aplica una política de contención salarial para reducir la inflación y frenar el consumo, y finalmente devaluar la moneda nacional frente a la moneda extranjera del país con el que se realizan la mayor parte de las transacciones (en el caso de México, se devalúa el peso respecto al dólar), con el objeto de equilibrar las cuentas externas (balanza comercial y cuenta corriente). Se considera que las políticas que recomienda el Fondo Monetario Internacional, son de corto plazo, es decir, únicamente aplicables en condiciones de desequilibrios interno y externo insostenibles. No obstante, la experiencia de los países latinoamericanos muestra que ante

consecutivos desequilibrios, dichas políticas se convierten en políticas de largo plazo, es decir, se aplican de manera más recurrente.

3.3. Las políticas de ajuste estructural del Banco Mundial

A las políticas de estabilización del Fondo Monetario Internacional, se agregan las políticas de ajuste estructural que recomienda el Banco Mundial a los países en “vías de desarrollo”, con el fin de reestructurar la economía y hacerla eficiente en el largo plazo. Las políticas de cambio estructural (switching policies), tienden a modificar los términos de intercambio a través de prácticas devaluatorias y el aumento de los precios agrícolas, que incluyen políticas como las de liberalización de importaciones, desregulación de los sectores productivos y financieros, racionalización de la administración pública y reformas en las políticas sociales. En la práctica éstas políticas del Banco Mundial, se asocian a las políticas de corto plazo que recomienda el Fondo Monetario Internacional, tal es el caso, por ejemplo, de la idea implícita en ambos paquetes de la apertura comercial, mediante políticas devaluatorias y liberalización de importaciones, a través del establecimiento de tratados de libre comercio.

Además, la búsqueda del equilibrio fiscal, mediante la reducción del gasto público y el aumento de los impuestos, coincide con la asignación de un “nuevo” papel del Estado respecto a la economía y a la sociedad, que se expresa en las políticas de racionalización y reformas en las políticas sociales. El Estado no debe intervenir directamente en el crecimiento económico del país, el cual, deberá depender de la inversión que realice la iniciativa privada. Así, el desarrollo económico de un país se hace depender de las decisiones de inversión de los capitalistas. Además el Estado se desliga paulatinamente de su función social, es decir, de satisfacer las demandas sociales como salud, educación, seguridad, etc.

Todas estas políticas en conjunto se comenzaron a aplicar – de manera abierta - en México a partir de 1982, al iniciar el gobierno de Miguel de la Madrid. De ahí, que el propósito de este capítulo sea el dar cuenta de los efectos de dichas políticas sobre el crecimiento

económico, y cómo ha cambiado la relación entre éste y la distribución del ingreso en México, a partir de un marco interpretativo kaldoriano.

3.4. Análisis del crecimiento económico, 1982-1998

3.4.1. El crecimiento económico 1982-1988

Durante el gobierno de Miguel de la Madrid, la tasa de crecimiento promedio anual del producto generado por la economía, fue prácticamente cero (0.22). De 1982 a 1983, el producto interno bruto (PIB) tuvo una tasa de crecimiento negativa de -4.20%. En 1984, al aplicarse las políticas de estabilización recomendadas por el Fondo Monetario Internacional (F.M.I.), el PIB tuvo una ligera recuperación y creció a una tasa de 3.61%. No obstante, en los dos años siguientes el PIB disminuyó su ritmo de crecimiento y en 1986 fue de -3.75%. En el siguiente año, la tasa de crecimiento del PIB tuvo una ligera recuperación, pero en 1988 volvió a disminuir, registrándose una tasa de 1.25% (ver el cuadro 1).

Años	PIB(miles,pe sos,93)	PIB(t.c.a.)	
1983	1029236736		
1984	1066394044	3.61	
1985	1094049738	2.59	
1986	1052979987	-3.75	
1987	1072520632	1.86	
1988	1085878212	1.25	

Fuente. INEGI, Cifras históricas de México, Tomo 1, 1999.

3.4.1.1. El equilibrio externo

La recesión que sufrió la economía mexicana en este periodo, se explica por la aplicación de las políticas de ajuste "recomendadas" por el Fondo Monetario Internacional, encaminadas a corregir el déficit de balanza de pagos, el desequilibrio presupuestal del sector público y reducir la inflación. Según el enfoque de la balanza de pagos, del cual parte el F.M.I., la corrección de los desequilibrios implica el logro simultáneo de los equilibrios interno y externo. Así pues, para reducir el déficit de la balanza de pagos, las autoridades locales recurrieron a medidas como la

devaluación del peso frente al dólar, con el propósito de mejorar la balanza comercial, además otras medidas como reducir la demanda global, apertura total del comercio exterior, y el establecimiento de un ambiente de libre movilidad de precios, es decir, precios determinados por el mercado. La devaluación del peso respecto al dólar, tiene doble efecto : por una parte, alienta la exportación debido a que disminuye el precio relativo de los bienes nacionales en el mercado internacional, y por otra parte, reduce las importaciones debido al aumento del precio relativo de los bienes importados. Así, ante la crisis de 1982, el peso se devaluó constantemente de 1982 a 1987, pasando de un valor de .057 pesos por dólar (nuevos pesos) a 1.40 pesos por dólar, respectivamente. La tasa de crecimiento promedio anual a la cual se devaluó el peso fue de 102.11%. Ante esta medida, se corrigió el desequilibrio de la balanza comercial y se mantuvo en superávit de 1983 a 1988, pero fue decreciente, pasando de un valor de 13,286 millones de dólares a 272 millones de dólares respectivamente. La cuenta corriente, registra un comportamiento similar al de la balanza comercial. En 1983, la cuenta corriente registró superávit de 5,860 millones de dólares, pero disminuyó en 1985, y volvió a registrar déficit en 1986 de 1,372 millones de dólares. Nuevamente, ante la crisis de 1986 el peso sufrió otra devaluación pasando de un valor de .637 pesos por dólar a 1.405 pesos por dólar en 1987. Ante esta medida, la cuenta corriente volvió a registrar superávit de 4,240 millones de dólares, empero, a partir de 1988 hasta 1998 registró déficit (ver cuadro 2). Con base a estos datos, se puede afirmar que el objetivo de equilibrar el sector externo, no se cumplió del todo durante el gobierno de Miguel de la Madrid.

Cuadro 2
México: indicadores del sector externo, 1983-1988
balanza de pagos (millones de dólares)

años	cuenta corrie.	balanz.com.
1983	5860	13286
1984	4183	12049
1985	800	7157
1986	-1372	3725
1987	4240	7189
1988	-2376	272

Fuente: Banco de México, *Indicadores económicos*, 1998.

3.4.1.2. El equilibrio interno

Siguiendo el enfoque de la balanza de pagos, que se expuso en el apartado 3.2, se observa que para lograr el equilibrio externo se requiere lograr simultáneamente el equilibrio interno, es decir, para que la balanza comercial se encuentre en equilibrio ($T=0$), la demanda global de la economía no debe exceder el ingreso que genera tal economía. Así, para lograr el equilibrio interno se establece que los gastos del sector público no rebasen sus ingresos, es decir, que haya equilibrio presupuestal, el cual se logra mediante la reducción del gasto y la inversión pública, combinada con una política fiscal. Durante el gobierno de Miguel de la Madrid, el gasto público mantuvo una tendencia decreciente en términos reales. De 1983 a 1984, el gasto público real (a precios constantes de 1994) se restringió de manera importante, registrándose una tasa negativa de crecimiento de -4.2% . Sin embargo, de 1985 a 1987 el gasto público creció, aunque lo hizo cada vez más a un ritmo menor. En 1988, el gasto público creció a una tasa negativa de -16.2% . La inversión pública en términos reales, aumentó de 1983 a 1985 pasando de un valor de 71,680 millones de pesos a 73, 523 millones de pesos (a precios constantes de 1994), y disminuyó en los siguientes tres años (ver el cuadro 3).

Cuadro 3. México: ingresos y gastos del sector público, 1983-1988 (pesos constantes de 1994)			
años	Ingresos	Gastos	Saldo
1983	346262 195	426262.2	-80000
1984	338833 948	408487.1	-69653.1365
1985	358306.075	436871.5	-78565.4206
1986	314386.449	448298.6	-133912.171
1987	308942.61	456963.2	-148020.574
1988	292052.592	383020.2	-90967 6359

Fuente: INEGI, Cifras históricas de México, Tomo I, 1999.

Empero, los ingresos del sector público, en términos reales no crecieron, de tal manera que durante este periodo no se logró el "saneamiento" de las finanzas públicas, no obstante, ya se observaba una tendencia al equilibrio presupuestal del sector público. La reducción de los egresos públicos implicó la venta de 706 empresas estatales "ineficientes", durante este periodo. Además se modificó la forma de financiar el déficit del sector público, es decir, se abandonó el

financiamiento a través de la venta de bonos (certificados de tesorería, cetes) en la Bolsa Mexicana de Valores (BMV). Con esta reforma, se pretendía al mismo tiempo, controlar el crecimiento de los precios, debido a que - según el análisis del Fondo Monetario Internacional - una de las causas de la inflación, es la expansión monetaria del gobierno para financiar su déficit. Por tal motivo, el Fondo Monetario Internacional recomienda que las autoridades monetarias del país en cuestión, se encarguen de emitir únicamente la cantidad de dinero necesario para satisfacer las transacciones de los bienes y servicios producidos por dicha economía. Más adelante se revisará con mayor detalle este aspecto.

3.4.1.2.1. El efecto multiplicador

La comprensión de la caída en el nivel de actividad económica (nivel de producto y empleo) en el periodo 1983-1988, implica volver a la teoría económica keynesiana y especialmente rescatar el principio del multiplicador de la inversión. De acuerdo con Jhon Maynard Keynes, la explicación de las fluctuaciones en los niveles de ingreso y empleo, depende de las variaciones en el monto de la inversión (pública y privada).

"Sin embargo, tenemos que acudir al principio general del multiplicador para explicar cómo las fluctuaciones en el monto de la inversión, comparativamente pequeñas en relación con el ingreso nacional, son capaces de generar fluctuaciones en la ocupación total y en el ingreso de una amplitud mucho mayor que ellas mismas".¹

En este sentido, el comportamiento recesivo de la economía mexicana durante el gobierno de Miguel de la Madrid, se explica por la disminución del gasto público, y sobre todo por una importante caída en la inversión pública. No obstante, el efecto negativo de la disminución de la inversión pública sobre el nivel de ingreso del conjunto de la economía, también afecta simultáneamente a la inversión privada. En el caso de la economía mexicana, la inversión pública arrastra en su tendencia a la inversión privada. Así, por ejemplo, entre 1983 y 1985 la inversión privada real (a precios constantes de 1994) aumentó, pasando de un valor de 119,599 millones de pesos (nuevos pesos) a 137,885 millones de pesos, respectivamente. En 1986 disminuyó a

128,470 millones de pesos, y se recuperó hasta 1988. Se puede decir que en general, el monto de la inversión privada fue creciente a lo largo del periodo, pero creció a tasas cada vez menores. Es decir, se observa una desaceleración de la inversión privada. (Véase el siguiente cuadro).

Cuadro 4
México: inversión pública y privada real, 1983-1988
 (precios constantes de 1994)

años	inv.públ	t.c.a.	inv.priva.	t.c.a.
1983	71680		119599	
1984	71811	0.2	123289	3.1
1985	73523	2.4	137885	11.8
1986	64939	-11.7	128470	-6.8
1987	54524	-16.0	138583	7.9
1988	49854	-8.6	140283	1.2

Fuente. INEGI, Cifras históricas de México, Tomo I, 1999.

La disminución de la inversión pública y el desaceleramiento de la inversión privada, no sólo explican la caída en el nivel de ingreso, sino también la disminución del nivel de consumo privado. Así, entre 1983 y 1985, el consumo privado real (a precios constantes de 1994) aumentó a una tasa promedio anual de 3.5%, sin embargo, en 1986 - año de crisis - disminuyó y su tasa de crecimiento fue de -5%. En los dos años siguientes, el consumo privado volvió a crecer, no obstante, se debe resaltar que la tasa de crecimiento promedio anual de esta variable a lo largo de todo el sexenio fue apenas de 1.2%. Este panorama deprimente del mercado interno, se reflejó en la disminución del ritmo de crecimiento de la inversión privada, ya que reduce las perspectivas de venta de los empresarios. La disminución del consumo privado, se explica en parte por la aplicación de la política de contención salarial, otra "recomendación" que se suma al paquete de medidas del Fondo Monetario Internacional, con el objetivo de abatir costos y , por lo tanto, controlar la inflación. Así pues, de 1983 a 1988, el salario real (a precios constantes de 1994) disminuyó a una tasa promedio anual de 6.8%, pasando de un valor real de 26.13 pesos a 18.07 pesos, respectivamente. (Ver el cuadro 5)

¹ J M Keynes, *Teoría general de la ocupación, el interés y el dinero*. Editorial Fondo de Cultura Económica.

Cuadro 5		
México: salario real, 1983-1988		
(precios constantes de 1994)		
años	salario	t.c.a.
1983	26.1311	
1984	24.31144	-7.0
1985	23.90701	-1.7
1986	23.26587	-2.7
1987	22.87477	-1.7
1988	18.07113	-21.0

Fuente: Banxico, Indicadores Económicos, 1991.

Además, existe otro elemento importante que limita el crecimiento de la inversión privada: el incremento de las tasas de interés. La política monetaria restrictiva del Banco Central, tiene - como ya se mencionó - el propósito de controlar los precios, sin embargo, tiene un efecto negativo sobre la inversión porque eleva las tasas de interés, incrementando el costo de financiamiento de las inversiones. Teóricamente, esta política se sustenta en la famosa ecuación de Fischer: $M V = P T$, donde, M: cantidad de moneda en circulación;

V: velocidad de circulación de la moneda;

P: precios;

T: volumen de transacciones.

Si suponemos que el volumen de transacciones (T) y la velocidad de circulación (V) son constantes, entonces, al aumentar la cantidad de moneda en circulación (M), los precios aumentan (P). Sin embargo, como señala Héctor Guillen Romo:

"En este contexto, la inflación se considera esencialmente un fenómeno monetario ligado a un crecimiento desmesurado de la masa monetaria respecto a la producción. Aún más, si se admite que pudieran existir en el corto plazo otras fuentes de inflación no vinculadas a la moneda, se piensa que éstas se agotarían, en caso de no ser alimentadas por creación monetaria. Así, bajo ésta óptica, la inflación se explica por el exceso de moneda en circulación. En pocas palabras, demasiada moneda persigue a pocos bienes."²

México, 1995, pp 114

² Héctor Guillen Romo, *El sexenio de crecimiento cero. México, 1982-1988*. Ediciones Fria, México, 1990, pp 97

No obstante, se señala que - teóricamente - una política monetaria restrictiva y bajo los supuestos de: libre movilidad de capitales, tipo de cambio flexible, equilibrio con desempleo y economía abierta, es capaz de contraer la actividad económica, porque hace que la tasa de interés nacional sea mayor que la tasa de interés internacional, lo cual, genera entrada de capitales y, por lo tanto apreciación de la moneda nacional frente al dólar. Este último aspecto se refleja en deterioro de la balanza comercial. El aumento de la tasa de interés nacional y la disminución de las exportaciones disminuyen la tasa de crecimiento del producto y del empleo, en corto plazo.³

Así, de 1983 a 1987 la política monetaria restrictiva incrementó la tasa de interés nominal de los Certificados de Tesorería (CETES) a 28 días, pasando de un valor de 34.27% a 96.05% respectivamente. En 1988, disminuyó a 69.05%. Sin embargo, en términos reales fue negativa durante casi todo el periodo, excepto en 1986 que fue de 1.16%.

Cuadro 6		
México: tasa de interés real (cetes a 28 días) e inflación, 1983-1988 (INPC, 1994=100)		
años	t. interés	inflación
1983	-43.13	101.88
1984		65.2439
1985	3.48	57.9336
1986	1.14	86.215
1987	-35.78	131.744
1988	-44.63	114.131

Fuente: INEGI, Cifras históricas de México, Tomo I, 1999.

Como se observa en el cuadro 6, la tasa de interés real de los CETES a 28 días es negativa y, por lo tanto, nada atractiva para el capital especulativo extranjero y nacional, lo cual se debe a las elevadas tasas de inflación. Esto nos indica que el carácter restrictivo de la política monetaria, no tuvo el efecto deseado (control de precios) por las autoridades monetarias (Banco de México y Fondo Monetario Internacional). En este sentido - y por lo menos durante este periodo - la política monetaria fracasó al contribuir a profundizar la recesión económica y no cumplir con su objetivo de controlar el crecimiento de los precios.

Al final de la administración de Miguel de Madrid, en marzo de 1988, se modificó la manera de combatir la inflación. Aunado a las políticas de austeridad y contracción monetaria, se

³ Véase Rivera Batiz .

implementaron los pactos económicos, que consisten en establecer una concertación entre los "representantes" de los tres sectores o grupos sociales: trabajadores, empresarios y gobierno, en la cual, se comprometen a combatir la inflación. Los obreros se comprometieron a "moderar" sus exigencias de incremento salarial, por su parte, los campesinos se comprometieron a no aumentar los precios de garantía. Los empresarios aceptaron la apertura comercial y la obligación de ser más competitivos, y el gobierno se comprometió a reducir su gasto y a vender las empresas estatales consideradas "ineficientes". Como se observa, el gobierno no trató de romper con las políticas fondomonetaristas sino, al contrario, reforzar las medidas para el cumplimiento cabal de los objetivos que dichas políticas establecen. En este sentido, la política de los pactos no rompió con la política económica ortodoxa. Los resultados favorables se presentaron en los últimos meses del gobierno de Miguel de la Madrid. Así, entre agosto y octubre de 1988, la inflación mensual fue de 1%.⁴ Empero - como veremos más adelante - el éxito de los pactos económicos, tuvo como contraparte el deterioro del salario real, y por lo tanto, del nivel de vida de los sectores populares, porque los incrementos del salario se realizaron en menor proporción al crecimiento de los precios, resolviéndose la distribución del ingreso en detrimento de la clase trabajadora.

3.4.2. El crecimiento económico, 1989-1994

El gobierno de Carlos Salinas de Gortari dio continuidad a las políticas de estabilización y ajuste, recomendadas por el Fondo Monetario Internacional y el Banco Mundial, respectivamente. No obstante, hubo algunos cambios en la política económica que modificaron formalmente el procedimiento para alcanzar los objetivos recomendados. Así, los pactos económicos fueron la tónica, el elemento clave de la política económica durante este periodo, no sólo para combatir la inflación sino también para reforzar el paquete de políticas de ajuste estructural.

Los resultados macroeconómicos fueron: crecimiento del producto interno bruto entre 1989 y 1994 de 3.2% promedio anual (PIB a pesos de 1993). La inflación decreció de una tasa de 20% en 1989 a 7% en 1994 (INPC, base 1994). Para estabilizar el crecimiento de los precios, se puso en práctica el Pacto Económico de Crecimiento y Estabilidad (PECE), acompañado de

⁴ Héctor Guillén Romo, *Opus cit.*, p. 109

una política de tipo de cambio fijo, con un pequeño margen de flotación. Con ambas medidas, se pretendió disminuir los costos de producción. Por una parte, el PECE permitió poner topes a las demandas de incremento salarial de los trabajadores, y por otra parte, el tipo de cambio fijo estabilizó los precios de los insumos y bienes de capital importados. Asimismo, la tasa de inflación fue menor a las tasas de interés nominales, lo cual, atrajo capital extranjero sobre todo especulativo. Así, por ejemplo, la tasa de interés real de los CETES a 28 días fue positiva a lo largo de todo el periodo excepto en 1991 que fue de -3.39%.(ver el cuadro 7)

Cuadro 7		
México: tasa de interés real (cetes a 28 días) e inflación, 1989-1994 (INPC, 1994=100)		
años	t. interés	inflación
1989	24.99	20.03
1990	8.11	26.65
1991	-3.38	22.67
1992	0.11	15.50
1993	5.24	9.76
1994	7.13	6.96

Fuente. INEGI, Cifras históricas de México, Tomo I, 1999.

Además, la política monetaria no fue completamente restrictiva, ya que ante una entrada masiva de capitales entre 1989 y 1993 (50 mil millones de dólares en todo el sexenio), se permitió un ligero deslizamiento del peso frente al dólar, lo cual muestra que hubo una política de esterilización parcial para disminuir ligeramente la tasa de interés - pero manteniéndola por arriba de la tasa de interés internacional - para dar confianza a los empresarios y permitir un crecimiento interno de la economía. Así nos lo muestran los datos acerca de la inversión privada real (a pesos de 1994), que presentó una tasa de crecimiento ascendente de 1989 a 1992, pasando de 2% a 15% respectivamente. (ver el cuadro

México: inversión privada real, 1989-1994 (INPC, 1994=100)		
Años	Inv.priv.real	t.c.a*
1989	142572.073	1.63204
1990	154809.966	8.583654
1991	175812.12	13.56641
1992	201700.504	14.72503
1993	198861.509	-1.40753
1994	203775.757	2.471191

Fuente INEGI, Cifras históricas de México, Tomo I, 1999

*t.c.a = tasa de crecimiento anual

Es decir, de 1989 a 1993, no hubo equilibrio externo sino superávit en la balanza de pagos. Las reservas internacionales crecieron de 272 millones de dólares en 1989 a 5,983 millones de dólares en 1993.

Sin embargo, el crecimiento del producto no fue compensado por un incremento del consumo privado, el cual, mantuvo una tasa de crecimiento descendente de 1989 a 1993, pasando de una tasa de 12% a 2%, respectivamente, creciendo únicamente en 1994 (año de elección presidencial) a una tasa de 5%.(ver el cuadro 9)

Cuadro 9.
México: consumo privado real, 1989-1994
(INPC, 1994=100)

años	cons.priv.real	t.c.a
1989	796096.482	11.82203
1990	855151.364	7.418056
1991	907334.237	6.10218
1992	948720.357	4.561287
1993	966064.82	1.828196
1994	1016129	5.18228

Fuente: INEGI, Cifras históricas de México, Tomo I, 1999.

*t.c.a.= tasa de crecimiento anual.

La disminución en el consumo privado, se explica como un efecto del PECE ya que, si bien es cierto que contribuyó a disminuir la inflación, también disminuyó el salario real porque el crecimiento de los precios fue mayor al del salario nominal. Se puede afirmar que, por lo tanto no hubo equilibrio interno porque la oferta fue mayor que la demanda, lo cual contribuyó a limitar el crecimiento de la oferta.

Respecto al empleo, fue oscilante durante todo el periodo pero en 1992 creció a una tasa de 17.5%. La tasa de desempleo abierto disminuyó de 1989 a 1991, pasando de 2.9% a 2.6% respectivamente. No obstante, volvió a crecer en los tres años siguientes, pasando de una tasa de 2.8% en 1992 a 3.6% en 1994. En promedio, la tasa de desempleo abierto se mantuvo en 3% a lo largo del sexenio(ver el cuadro 10).

Cuadro 10.

México: tasas de empleo y desempleo, 1989-1994

años	tasa de empl.	tasa de desem.
1989	1.27	2.9
1990	0.92	2.7
1991	2.57	2.6
1992	17.50	2.8
1993	1.13	3.4
1994	2.54	3.6

Fuente: INEGI, Cifras históricas de México, Tomo I, 1999.

En este ambiente de crecimiento económico, se pusieron en marcha las políticas de ajuste estructural. Así, el gobierno vendió las empresas estatales "ineficientes" a la iniciativa privada, además aceleró la apertura comercial y firmó un acuerdo de libre comercio con Canadá y Estados Unidos (TLC). El cuadro (11) muestra como ha crecido el peso de las exportaciones en el PIB. Empero, en 1994 - a partir del segundo trimestre y faltando algunos meses para la elección de nuevo presidente - comenzaron a disminuir las reservas internacionales y las autoridades del Banco Central decidieron aplicar una política de esterilización plena, para amortiguar el efecto del desequilibrio externo sobre el mercado monetario y mantener una tasa real atractiva para el capital especulativo. Además, ante la disminución acelerada de reservas internacionales, el gobierno decidió colocar en mercado abierto bonos de tesorería (Tesobonos), ofreciendo una tasa de interés atractiva y pagada en dólares. Ante estas condiciones, el tipo de cambio nominal se mantuvo fijo, pero el tipo de cambio real se había sobrevaluado. El proceso se prolongó hasta diciembre de 1994 cuando las autoridades monetarias decidieron devaluar, pasando de una paridad de 3.2 pesos por dólar a 6.4 pesos por dólar, inaugurándose así, no sólo un nuevo gobierno sino una nueva crisis económica en México.

3.4.3. El crecimiento económico, 1995-1998

Ante la crisis económica de 1994-1995, el gobierno de Ernesto Zedillo retornó al manual de las políticas ortodoxas "recomendadas" por el Fondo Monetario Internacional. Las autoridades monetarias del Banco Central decidieron aplicar un esquema de tipo de cambio flexible, para corregir - según la interpretación del Ejecutivo Federal - uno de los aspectos descuidados por la

administración salinista y causante de la crisis: el déficit en cuenta corriente. La macrodevaluación del peso frente al dólar, hizo disminuir el déficit en cuenta corriente pasando de un valor de 29,662 millones de dólares en 1994, a sólo 1, 577 millones de dólares en 1995. Asimismo, el saldo de la balanza comercial que en 1994 era de - 18, 464 millones de dólares. La devaluación del peso, favoreció al sector exportador. No obstante, la inflación - que en 1994 había sido de 7% - fue de 35% en 1995 (INPC, base 1994), mientras que el salario nominal aumentó sólo en 19.5%, pasando de un valor de \$13.97 pesos en 1994 a \$ 16.7 pesos en 1995, y disminuyó en 11.4% en términos reales.

La disminución del salario real aunado a una política de contracción del gasto público, se reflejó en la reducción de la demanda agregada, y ésta a su vez en la disminución de la actividad económica. Así, el gasto público real (a pesos de 1994) a una tasa de -10%. Ante este crecimiento raquítico de la demanda, el producto interno bruto real (a pesos de 1993) creció a una tasa de - 6.17%, y la tasa de desempleo abierto aumentó, pasando de una tasa de 3.6% en 1994 a 6.3% en 1995.

Las políticas de estabilización reflejaron su efecto a partir de 1996, cuando el producto interno bruto real (pesos de 1993) creció a una tasa de 5.15% y mantuvo su tendencia creciente en 1997 y disminuyó a 4.61% en 1998. La tasa de desempleo abierto disminuyó de 6.3% en 1995 a 3.2% en 1998, mientras que la inflación también disminuyó de 35% en 1995 a 16% en 1998. Estos resultados macroeconómicos aparecieron en el discurso oficial como ejemplo de que las medidas (políticas de estabilización y ajuste estructural) adoptadas por la administración de Ernesto Zedillo eran correctas. Además, se afirmó que sin la apertura comercial, el efecto de la crisis hubiera sido de mayor magnitud. Empero, el salario real continuó decreciendo pasando de un valor de \$12.37 pesos (pesos de 1994) en 1995 a \$11.03 pesos en 1998, rompiendo así con la tendencia creciente de las otras variables macroeconómicas, es decir, todas las variables crecieron menos el salario mínimo real, empeorándose las condiciones de vida de amplios sectores de la población.

3.4.4. La distribución del ingreso, 1983-1998.

3.4.4.1. El costo social de las políticas de "estabilización" y "ajuste estructural"

Las crisis recurrentes han sido la tónica de la economía mexicana a partir de 1976, y las políticas económicas de "estabilización" recomendadas por el Fondo Monetario Internacional para enfrentar tales crisis han mantenido a la economía en constante estancamiento a partir de 1983. Sin embargo, el costo social de mantener a una economía en recesión es muy elevado, ya que la distribución del ingreso se hace más polarizada y se agravan los problemas sociales al empeorarse las condiciones de vida y de trabajo de amplios sectores de la población.

Así pues, una de las consecuencias directas de las crisis y de las políticas recesivas es la caída o lento crecimiento del empleo. De 1983 a 1998 el PIB real (a pesos de 1993) creció a una tasa de sólo 2.1%, mientras que la tasa de desempleo fue de 3.8%, aún sin considerar que el cálculo del desempleo realizado en la encuesta nacional de empleo, está subestimado.* Además, de 1982 a 1992 se crearon solamente 2.3 millones de nuevos empleos, cifra que resulta muy raquítica al compararla con el 1.1 millones de puestos de trabajo que se requieren al año, para dar empleo a los jóvenes que se incorporan cada año al mercado de trabajo.

"...casi 10 millones de jóvenes se quedaron sin empleo formal para engrosar, se calcula que la mitad de ellos, las filas de la emigración ilegal hacia Estados Unidos o bien para incorporarse a las más variadas formas de trabajo marginal y precario".⁵

Estos datos indican, por otra parte, un crecimiento considerable del sector informal. Así, los trabajadores independientes pasaron de representar 18% de la Población Económicamente Activa (PEA) en 1980 a 30.5 % de la PEA en 1992.⁶ Y de acuerdo con Enrique Hernández Laos:

"Para 1988 casi la tercera parte del empleo no agrícola se encontraba laborando en actividades informales. En términos absolutos, sumaban entre 7.3 y 10.7 millones de personas."⁷

* Nota: se considera como empleada, a aquella persona que durante la semana en que se realiza la encuesta, contesta haber trabajado por lo menos una hora

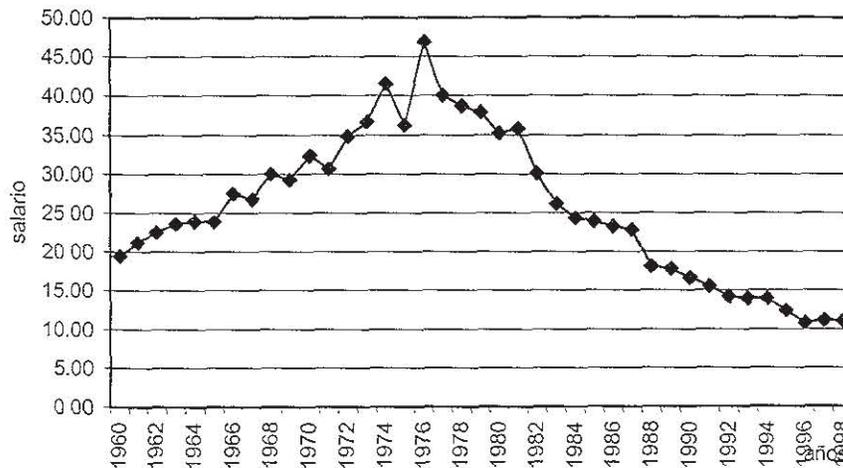
⁵ José María Calderón, "El costo social de la crisis", en

⁶ *Ibidem*.

Los datos muestran que el crecimiento del sector informal de la economía, tiene el propósito de amortiguar los efectos del desempleo en periodos de crisis.

En cuanto al salario mínimo real, se observa una tendencia decreciente a partir de 1977 - año en que se comenzaron a aplicar las políticas del F.M.I. en cuanto a salarios - en contraste con la tasa máxima de crecimiento de 26.53% alcanzada en 1976. (ver la gráfica 1)

Gráfica1. México: salario mínimo real, 1960-1998 (a pesos de 1994)



Fuente:

De 1983 a 1998, el salario real decreció a una tasa promedio de 5.2%, y el salario real de 1998 representó el 42.2% del salario real de 1983. Además, la pérdida del poder adquisitivo del salario mínimo percibido por los trabajadores en 1998 es de 76.47%, respecto del poder adquisitivo del salario que percibían en 1976. (ver el cuadro siguiente)

⁷ Boltivnik Julio y Hernández Laos Enrique, *Pobreza y distribución del ingreso en México*. México Editorial Siglo XXI, 1999, pp 146

Cuadro 11.
México: salario mínimo real(a pesos de 1994) y pérdida del poder adquisitivo, 1960-1998.

Años	Sal.min.nom.	INPC94=100	sal.real(pesos · pérd.pod.ad.	
1976	0 0827	0 1764	46 88	0
1977	0 0912	0 2277	40 05	-14.57
1978	0 1035	0 2674	38.71	-17.44
1979	0 1198	0 3161	37 90	-19.16
1980	0 1407	0 3994	35 23	-24.86
1981	0 1831	0 5109	35 84	-23.56
1982	0 2448	0 8153	30.03	-35.95
1983	0 42855	1 64	26 13	-44.26
1984	0.65884	2.71	24 31	-48.14
1985	1 02322	4 28	23 91	-49.01
1986	1 85429	7 97	23.27	-50.37
1987	4 22497	18.47	22.87	-51.21
1988	7 14713	39.55	18 07	-61.45
1989	8.42619	47.47	17.75	-62.14
1990	9 96273	60 12	16 57	-64.65
1991	11 4353	73.75	15.51	-66.93
1992	12 08402	85 18	14 19	-69.74
1993	13 06	93 49	13 97	-70.20
1994	13.97	100	13.97	-70.20
1995	16 706	135	12.37	-73.60
1996	19 545	181 41	10.77	-77.02
1997	24.3	218 82	11 11	-76.31
1998	27 99	253 74	11.03	-76.47

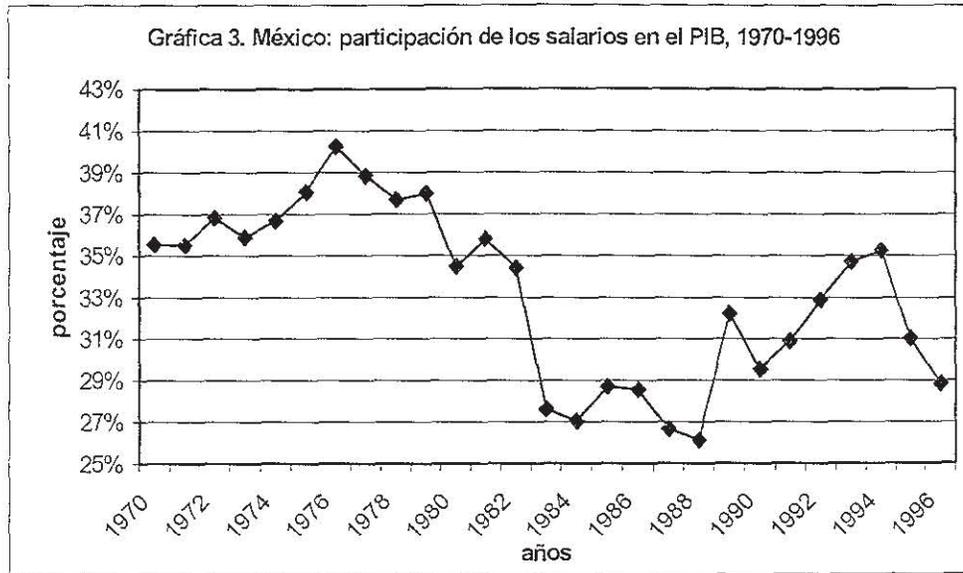
Fuente: Banco de México, *Indicadores económicos*, 1980,1987,1993,1998

Respecto a la productividad del trabajo, se observa que el índice de productividad del trabajo(calculado como PIB/pob.ocupada total y tomando a 1983=100) aumentó de 1983 a 1991, pero disminuyó de 1992 a 1996 como se observa en la gráfica, disminución que atribuimos a un aumento de la población ocupada total. Sin embargo, la tendencia que muestra el índice de productividad es creciente.(ver la siguiente gráfica)



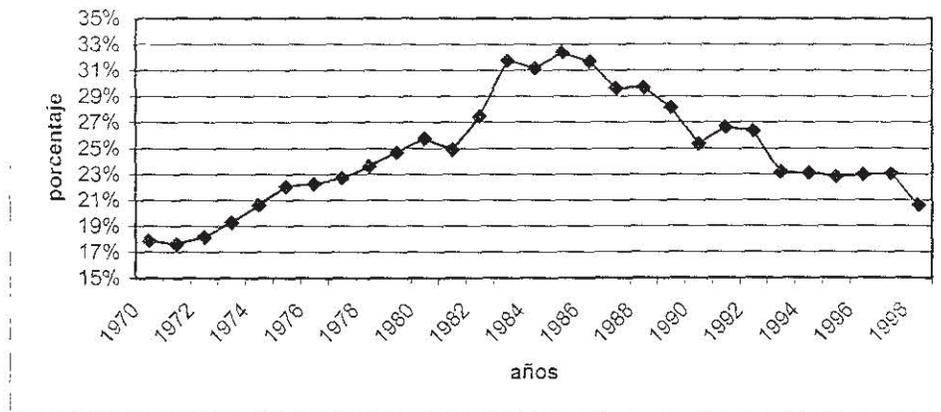
Fuente: elaboración propia a partir de NAFINSA, *La economía mexicana en cifras*, 1998

Los datos anteriores se reflejan en la distribución funcional del ingreso, en una considerable disminución de la participación de los salarios en el PIB a partir de 1977, año en que los salarios totales representaron el 38.9%, después de que en 1976 habían representado el 40.3%. (ver la gráfica No.3)



Fuente NAFINSA, *La economía mexicana en cifras*, 1990,1998.

La gráfica nos muestra que la participación de los salarios en el ingreso, disminuyó drásticamente de 1977 a 1984, pasando de una participación de 40.3% a 27%, respectivamente. Posteriormente, de 1985 a 1988 se observan algunos altibajos, pero se mantiene la tendencia decreciente hasta llegar a la participación más baja en 1988, que fue de 26.1%. De 1989 a 1994, es decir, durante la administración de Carlos Salinas, la participación de los salarios en el PIB creció de 32.2% a 35.3%, dato que representa el máximo de 1983 a 1998. No obstante, dicha participación alcanzada en 1989 queda lejos de la participación lograda en 1976. La participación de los ingresos del gobierno en el PIB, disminuyó drásticamente hasta alcanzar en 1998 el 20.6%, lo cual, muestra que el equilibrio fiscal recomendado por las políticas del F.M.I. implicó, por una parte, la caída del gasto público y, por otra parte, la disminución del ingreso percibido por el gobierno, sobre todo el que provenía de las empresas administradas por el Estado. Por lo tanto, la disminución de la participación de los ingresos del sector público en el PIB, refleja la política de privatización de las empresas estatales y, además, el desmantelamiento del Estado como promotor del crecimiento económico. (ver la gráfica No.4)



Fuente: NAFINSA, *La economía mexicana en cifras*, 1990,1998.

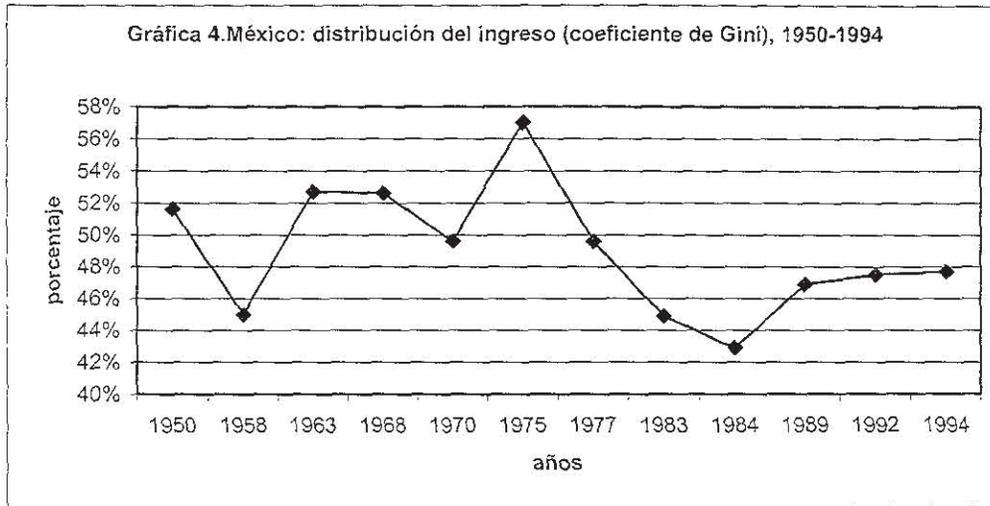
Respecto a la distribución familiar del ingreso, se confirma la hipótesis de que los grupos de medianos ingresos (clases medias) han sido más afectados por las políticas de "estabilización" y "ajuste estructural", que los estratos de ingresos más bajos. Como se mencionó en el capítulo dos, las "clases medias" se constituyeron y fortalecieron de 1950 a principios de los años ochenta. Sin embargo, a partir de 1984 la distribución del ingreso se hizo más polarizada, ya que la participación en el ingreso de 20% de la población que percibe altos ingresos (deciles IX y X) aumentó de 49.5% en 1984 al 54.8% en 1994. A su vez, la participación en el ingreso total del 60% de la población - que percibe menores ingresos (deciles I a VI)- disminuyó al pasar de 28.62% en 1984 al 25.39% en 1994, mientras que los sectores medios (deciles VII y VIII) también disminuyeron su participación en el ingreso al pasar de 21.88% en 1984 al 20.08% en 1994, es decir, una pérdida de 1.8 puntos porcentuales. Por su parte, el 10% de la población más pobre (decil I), disminuyó su participación de 1.72% en 1984 a 1.59% en 1994, es decir, una disminución de sólo 0.13 puntos porcentuales, lo cual, confirma el adelgazamiento de las clases medias, ya que éstas han sido más golpeadas que los sectores más pobres del país. (ver el cuadro siguiente)

deciles	1984	1989	1992	1994
I	1.72	1.58	1.55	1.59
II	3.11	2.81	2.73	2.76
III	4.21	3.74	3.7	3.67
IV	5.32	4.73	4.7	4.64
V	6.4	5.9	5.74	5.67
VI	7.86	7.29	7.11	7.06
VII	9.72	8.98	8.92	8.74
VIII	12.16	11.42	11.37	11.34
IX	16.73	15.62	16.02	16.11
X	32.77	37.93	38.16	38.42

Fuente: INEGI *Estadísticas históricas de México*, Tomo I pp 281

ESTA TESIS NO SE
DEBE SER REPRODUCIDA

El comportamiento del coeficiente de Gini confirma lo anterior, ya que de 1950 a 1975, el índice de concentración aumentó de 0.516 a 0.570, lo que muestra la etapa de crecimiento de los salarios reales hasta 1976. De 1977 a 1984, el coeficiente de Gini disminuyó bruscamente de 0.496 a 0.429, es decir, corresponde a la fase de caída brutal del salario real, y de 1989 a 1994 hay una ligera recuperación de este coeficiente al aumentar de 4.69 a 4.77, obviamente por debajo de los niveles alcanzados en la fase de 1950 a 1975. (véase la gráfica No.4)



Fuente. INEGI, *Estadísticas históricas de México*, Tomo I, 1999, pp 281.

La distribución polarizada del ingreso que se expresa a través de la distribución funcional y familiar, implica cambios importantes en el gasto familiar y el consumo. Algunos datos importantes que nos presenta José María Calderón en su ensayo "El costo social de la crisis" son los siguientes: de 1984 a 1989 se observa que hubo un aumento en la proporción del gasto destinado a alimentación y habitación, mientras que hubo una disminución de la proporción destinada al transporte, vestido, calzado y salud. (ver el cuadro siguiente).

Cuadro 13.

México: ingresos y gastos familiares, 1984-1989 (porcentajes)		
	1984	1989
Alimentos, bebidas y tabaco	35.8	37.3
Habitación (incluyendo enseres domésticos)	20.2	22.6
Transporte y comunicaciones	12.4	9.9
Vestido y calzado	10.3	8
Ocio y entretenimiento	4.9	5.3
Salud y servicios médicos	5	3.6

Fuente: José María Calderón, "El costo social de la crisis" en

Respecto al gasto en salud, la reducción del gasto público implica la disminución en el presupuesto destinado a los servicios de salud, al respecto señala Calderón que,

"... el gasto total en salud apenas alcanza el 3.2% del PIB, cifra que lo convierte, proporcionalmente, en uno de los más bajos del mundo. El gasto gubernamental en salud, no obstante que una gran parte está pagado por obreros, empleados y empresas, es quizá el más bajo del mundo : 2.3% del gasto del sector público."⁸

Respecto a educación pública, los cambios y perspectivas presentan un panorama oscuro para amplios sectores de la población. Las "recomendaciones" del Fondo Monetario Internacional y Banco Mundial respecto a educación pública, dejan ver la concepción mercantil-empresarial de lo que "debe ser" la educación. Así, las autoridades encargadas de la educación pública, hablan de ella en términos de eficiencia, calidad, competitividad, etc., términos muy usuales en la iniciativa privada. Una consecuencia inmediata, es el hecho de que dicha concepción empresarial se ha ido extendiendo, hasta influir en la elaboración y estructuración de los planes y programas de estudio de universidades públicas y privadas, para determinar el sentido que "debe" tomar la educación pública.

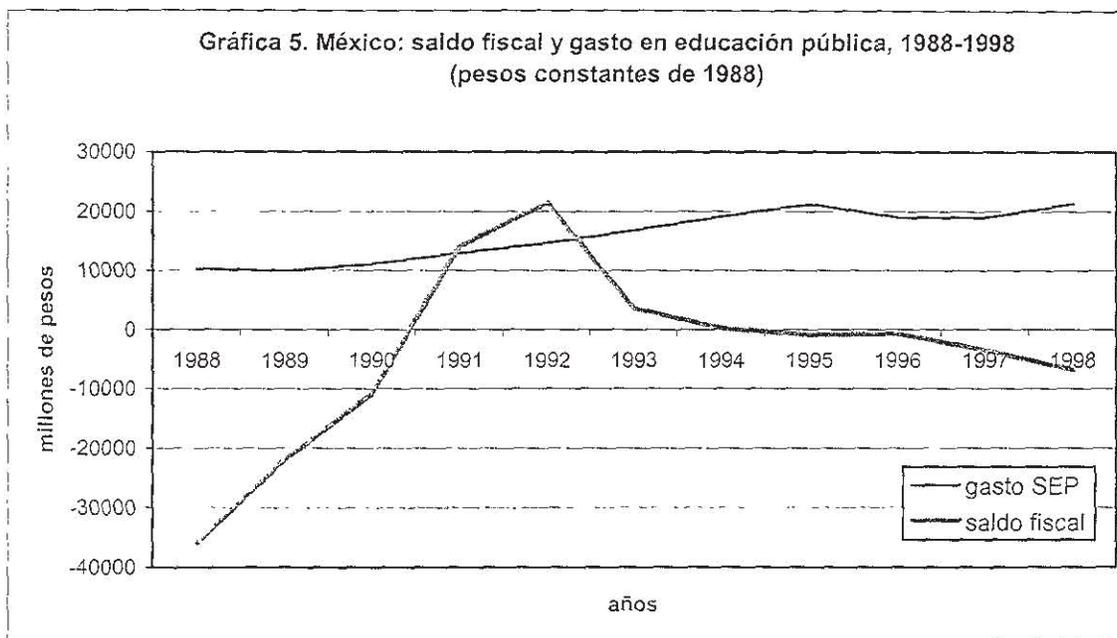
Por otra parte, se observa que el financiamiento a la educación pública en general representa entre el 3 y 4% del PIB, mientras que la Organización de las Naciones Unidas para la Educación, la Ciencia y la Cultura (UNESCO), recomienda el 8% del PIB. Esto significa que la educación no es una prioridad para los gobiernos neoliberales. El financiamiento destinado a educación básica y media-superior, se ha mantenido, pero el destinado a educación superior ha disminuido. Así pues, de 1988 a 1999 el gasto federal en educación superior y posgrado en relación con el gasto de la Secretaría de Educación Pública disminuyó de 23% a 13%.⁹ En contraparte se observa, que los recursos que destina el gobierno para pagar intereses de la deuda pública, y para financiar al sector bancario, son mayores. Al respecto señala Jaime Ornelas(1999) que:

⁸ Ibid , pp.89.

⁹ Ornelas Delgado Jaime, "Educación y neoliberalismo", en *Aportes* Revista de la facultad de economía-BUAP. Año V, número 13, México, 1999, pag. 131

“... en 1999 el gasto educactivo por habitante (en términos reales) fue de 596 pesos (diez pesos más que en 1994), mientras que el pago de intereses de la deuda, incluido el Fobaproa y el rescate financiero, ascendió ese mismo año a 611 pesos por mexicano, es decir, 251 pesos más que el correspondiente a 1994.”¹⁰

Los datos reiteran lo antes dicho, a saber: el gobierno no tiene prioridad por los servicios públicos (sobre todo educación y salud), sino por el pago de servicios de la deuda pública y el sector bancario. Esto se observa ante el hecho de que cuando hay un desequilibrio fiscal, el gobierno lo ataca reduciendo el gasto destinado a educación pública, como ocurrió en los años 1989 y 1996, después de la crisis de 1995. (ver la siguiente gráfica).



Fuente: elaboración propia a partir de Ornelas Jaime Delgado, “Educación y Neoliberalismo” en *Aportes* Revista de la Facultad de Economía-BUAP. Año V Núm 13, México, 1999, pág 131., y de INEGI, *Cifras históricas de México*, 1998.

Lo anterior explica por qué desde 1990 no se ha creado ninguna universidad pública en el país, y en cambio han aparecido las llamadas “universidades tecnológicas”, que tienen un perfil empresarial y cobran sus servicios, y por lo tanto, no satisfacen las demandas de instrucción de amplios sectores de jóvenes que no tienen recursos económicos para pagar tales servicios. Esta situación contribuye a empeorar las condiciones de vida de sectores amplios de la población, ya que reduce las oportunidades de instrucción de muchos jóvenes que al enfrentarse al mercado

¹⁰ *Ibid.*, pp 130.

laboral, se les exige instrucción y competitividad. El resultado ha sido una sociedad más elitista y polarizada.

3.4.5. Tendencias de largo plazo y la interpretación kaldoriana de la distribución del ingreso

3.4.5.1. Vuelta a la teoría

En el capítulo I, se presentaron las teorías acerca de la distribución del ingreso y se puso énfasis en la importancia del modelo elaborado por Nicholas Kaldor. Se mencionó que Kaldor, retomó el problema de la distribución del ingreso tal como lo dejó David Ricardo, pero resolvió las deficiencias de la teoría ricardiana, respecto a la demanda efectiva; el crecimiento de la población y el progreso técnico al insertar la hipótesis de Harrod - Domar en el modelo de David Ricardo y la teoría de la demanda efectiva de Keynes. Luigi Pasinetti señala al respecto:

"Resulta sencillo ver, llegados a este punto, que si las hipótesis Harrod - Domar se insertan en el modelo teórico de Ricardo y se da la debida consideración a las necesidades de demanda efectiva para el pleno empleo según Keynes, hemos retrocedido al viejo problema ricardiano de la distribución de la renta, pero con una respuesta completamente nueva. Nicolas Kaldor fue el primero en verlo claramente."

Sin embargo, es importante señalar que el modelo de Kaldor se coloca teóricamente en una posición extrema: para demostrar que el multiplicador keynesiano de la inversión determina la distribución del ingreso en el largo plazo, debe suponerse necesariamente, que la economía se encuentra en pleno empleo. Además, supone que las propensiones marginales a ahorrar de los capitalistas (s_p) y trabajadores (s_w) son dadas y constantes, y que s_p debe ser mayor que s_w para que el modelo tenga estabilidad. Por lo tanto, no se trata de un modelo que explique lo que efectivamente acontece, sino que únicamente constituye una estructura lógica útil, para observar los límites posibles de una economía real, en cuanto a la relación entre crecimiento y distribución del ingreso. Así, por ejemplo, una conclusión importante que arroja la estructura lógica del modelo de Kaldor es: para que una economía se mantenga en equilibrio de pleno empleo a lo largo del tiempo, el salario real debe crecer a la misma tasa de la productividad del trabajo. Es decir, el sistema exige que la distribución del ingreso no sea tan polarizada. A continuación,

veamos las tendencias de largo plazo en la economía mexicana, con el objeto de hacer una interpretación de dichas tendencias a partir de la estructura lógica proporcionada por el modelo de Kaldor.

3.4.5.2. Tendencias de largo plazo

Para Kaldor, los sistemas capitalistas pasan por dos fases: en la primera, el stock de capital es incapaz de dar empleo a toda la fuerza de trabajo existente, por lo que tenemos desempleo del tipo marxiano. Además, el salario se mantiene al nivel de subsistencia y, por lo tanto, no ahorran. Hay una distribución polarizada del ingreso a favor de los capitalistas, los cuales, aprovechan para acumular todo lo que pueden. En la segunda fase, el aumento del stock de capital acumulado durante la primera fase, logra absorber a toda la fuerza de trabajo y, para mantener el equilibrio con pleno empleo el salario debe crecer a la misma tasa de la productividad. En este caso, la distribución del ingreso deja de ser polarizada a favor de los capitalistas. También Simon Kuznetz, señala que la distribución del ingreso es desigual en las primeras fases del crecimiento, después se estabiliza por un tiempo y disminuye en las últimas fases del crecimiento.

En la economía mexicana se observan – en términos del crecimiento económico – dos fases o tendencias de largo plazo. La primera fase corresponde al modelo de sustitución de importaciones, mientras que la segunda fase al modelo neoliberal (llamado por el discurso oficial “modelo de sustitución de exportaciones”). A su vez, en cada una de estas fases se observa un comportamiento de la distribución del ingreso diferente. A continuación se presentan las características más importantes de estas fases:

a) *Modelo de sustitución de importaciones.*

Primera fase de crecimiento. En los años treinta y cuarenta, se puede considerar que la economía mexicana se encontraba en la primera fase que mencionan Kaldor y Kuznetz. En el capítulo II se mencionó que de acuerdo con Enrique Cárdenas (1987), los procesos de industrialización y sustitución de importaciones se iniciaron en los años treinta, ya que este autor encontró que un importante número de industrias - que representaban entre el 35 o 40% de la producción manufacturera - no dependían de las importaciones para poder satisfacer la demanda nacional. Además, este proceso conjunto se reforzó al llevarse a cabo la reforma agraria durante el gobierno de Lázaro Cárdenas. Así, el papel que

desempeñaría el sector agrícola durante el proceso de industrialización sería fundamental: abastecer al mercado interno de algunos insumos que requería el sector manufacturero, producir los granos básicos que demandaba una población creciente y, proveer al país de divisas (dólares) - a través de la exportación de diversos productos - necesarias para poder importar los bienes de capital requeridos por el sector industrial.

En 1950, la estructura económica, seguía siendo predominantemente agrícola, pero al mismo tiempo se llevaba a cabo el proceso acelerado de industrialización. En el estudio realizado por Carlos Perzabal (1988) y presentado en el capítulo II de esta tesis, nos muestra que en 1950, el valor bruto de la producción generado por el sector agropecuario (sector IIa2. Engloba: agricultura, silvicultura y pesca), representó el 50% del valor bruto de la producción generado conjuntamente por los sectores productor medios de producción (sector Ia1) y productor de bienes de consumo (sector IIa3). Es decir, el sector agropecuario era el más dinámico de la economía.

Ahora bien, dada esa estructura económica el empleo y la distribución del ingreso era la siguiente:

el sector agropecuario ocupaba el 58.3% de la Población Economicamente Activa (PEA), en comparación con el 11.8% que ocupaba la industria manufacturera. La distribución del ingreso era polarizada a favor de los capitalistas. Los salarios reales percibidos por los trabajadores del sector industrial eran decrecientes; de 1940 a 1945 los salarios reales decrecieron en 30%, mientras que la participación de los sueldos y salarios en el valor bruto de la producción, disminuyó 22% en el periodo mencionado.¹¹ En 1951, la participación de los asalariados en el producto del sector no agropecuario fue de 31.4%.¹² Es decir, en esta fase parece haber ocurrido un proceso de expansión del stock de capital, donde los trabajadores no ahorran y los capitalistas acumulan todo lo que pueden, tal como lo señalan Nicolas Kaldor y Simon Kuznetz. No obstante, también se puede hacer una interpretación desde el punto de vista de la teoría marxista, ya que el proceso acelerado de acumulación de capital en el sector industrial, es posible cuando las ganancias obtenidas son máximas, lo que a su vez se logra cuando el precio de la fuerza de

¹¹ Antonio Junior Raymundo, "El proceso de industrialización y la pauperización del proletariado mexicano: 1940-1950" En *Desarrollo y crisis de la economía mexicana* Selección de Rolando Cordera El Trimestre Económico, No. 39, Editorial Fondo de Cultura Económica, México, 1985, p. 103.

¹² Hernández Laos Enrique, "Políticas de estabilización y ajuste y distribución funcional del ingreso en México". Documento presentado por el autor, como parte del programa de Doctorado en Ciencias Económicas de la Universidad Autónoma Metropolitana, Unidad Iztapalapa, México, Enero de 2000

trabajo equivale al límite inferior del valor de la fuerza de trabajo. es decir, cuando el salario únicamente satisface las necesidades biológicas del trabajador. En este caso, los trabajadores no pueden ahorrar y los capitalistas acumulan todo lo que pueden.

Segunda fase de crecimiento. De 1954 a 1981, el PIB real creció a un ritmo constante y superior al de la población. Durante los años cuarenta y cincuenta, la tasa media de crecimiento del PIB fue de 6.1% y la inflación de 13%. En los años sesenta, la tasa media de crecimiento del PIB fue de 6.4% , pero la inflación fue de 21%, y por último en los años setenta, la tasa media de crecimiento del PIB fue de 7% y la inflación fue moderada, de ahí que en la literatura económica se le haya dado el nombre de "el milagro mexicano".

La continuidad del modelo de sustitución de importaciones implicó cambios estructurales, que a su vez modificaron la distribución del ingreso y la estructura social. En esta fase del crecimiento, se dejaron de sustituir los bienes de consumo "tradicionales" y se comenzaron a sustituir algunos bienes de consumo durables, donde el capital trasnacional es predominante.

La estructura económica sufrió modificaciones. Nuevamente, el análisis de Carlos Perzabal (1988) presentado en el capítulo II, muestra que en 1960 el sector productor de bienes de consumo (sector I1a3, que incluye materias primas, bienes de consumo duradero y no duradero y artículos de lujo) ya había desplazado al sector agropecuario (I1a2) en el papel de dirigente del proceso de acumulación. En ese año, el valor bruto de la producción generado por el sector manufacturero fue cuatro veces mayor al del sector agropecuario. La remuneración de asalariados fue mayor en la industria que en la agricultura y los servicios, mientras que el superávit bruto de explotación (ganancias brutas) también fue mayor en la industria que en la agricultura. Es importante mencionar, que dentro del sector productor de bienes de consumo, destaca la industria textil y alimentaria. En 1970, se observa que se había prolongado la tendencia iniciada diez años antes. El valor bruto de la producción del sector productor de bienes de consumo creció en más de cuatro veces respecto a 1960 y fue diez veces mayor que el del sector agropecuario, y el sector servicios alcanzó cerca del 40% del valor bruto de la producción total de la economía. En cuanto a la remuneración de asalariados, el sector productor de bienes de consumo, representó más del doble que el del sector agropecuario aunque menos que el del sector servicios. Lo mismo ocurrió en cuanto al superávit bruto de explotación. Las ramas pertenecientes al sector de bienes de consumo que crecieron a un ritmo mayor al 6% fueron: calzado y vestido, bebidas, textiles, imprenta y editoriales, mientras que la industria automotriz y

sus conexos como el caucho, metalmecánicas, equipo eléctrico y química, fueron las industrias más dinámicas en la producción y sustitución de importaciones. En 1975, se constata el agotamiento de las fuentes del proceso de acumulación de capital: crisis agrícola y contracción industrial. El valor bruto de la producción del sector agropecuario representó sólo un tercio del valor bruto de la producción generado por el sector productor de bienes de consumo, mientras que el valor bruto de la producción generado por el sector servicios continuó siendo mayor que el generado por el sector productor de bienes de consumo. Se observa el fenómeno de terciarización de la economía. Además, el valor bruto de la producción del sector productor de medios de producción fue superior al del sector agropecuario.

Ahora bien, una vez descrita la estructura económica durante este periodo ¿cómo fue la distribución del ingreso? Los resultados de la distribución del ingreso nos muestran que continuó el proceso de polarización, pero bajo los siguientes matices:

- i) De acuerdo con los resultados de Ifigenia Martínez (1989), de 1950 a 1975 el número de familias aumentó de 5.1 millones a 10.2 millones, es decir, el doble, lo que significó una importante expansión del mercado interno.
- ii) El crecimiento económico logrado durante esta fase, permitió que el ingreso familiar promedio aumentara de 956 pesos mensuales en 1950 a 2 486 pesos en 1975. Lo que significa que creció a una tasa promedio anual de 3.9%.
- iii) En cuanto a la distribución funcional del ingreso, se observa que de 1950 a 1976, hubo un mejoramiento de la participación del factor trabajo en el ingreso, pasando de 25.3% del PIB a 40.5% del PIB, respectivamente. Sin embargo, disminuyó a 37.4% en 1981. La participación del capital (excedente de explotación) en el PIB, disminuyó de 67.5% en 1950 a 46.5% en 1976. La participación del gobierno (tasa media de tributación) aumentó de 5% en 1950 a 10.1% en 1976.¹³

Estos resultados sugieren que ocurrió una política de distribución del ingreso, a favor de las clases alta y media, para impulsar el mercado de bienes de consumo durables, porque se suponía que los sectores que producen estos bienes eran los impulsores del crecimiento. Sin embargo, cabe señalar que una política económica encaminada a fortalecer el mercado interno, pero favoreciendo a los sectores que producen los bienes de consumo durables, incrementa la

¹³ Ifigenia Martínez Hernández/ Op Cit.

dependencia hacia el exterior debido a que tales sectores están constituidos por capital trasnacional y requieren de mayor cantidad de insumos importados.

Por otra parte, se puede decir que esta fase corresponde a la segunda etapa que menciona Nicolas Kaldor en su hipótesis del crecimiento y distribución del ingreso. El crecimiento de la producción permite aumentar el empleo, el salario real crece y la distribución del ingreso disminuye su grado de polarización. En el caso específico de la economía mexicana, disminuyó la polarización de la distribución del ingreso entre capitalistas y trabajadores. Sin embargo, aumentó la polarización entre éstos, ya que el engrosamiento de los estratos medios se dió a expensas de los estratos bajos. Así, una parte de los trabajadores aumentó sus ingresos lo que les permitió ahorrar. Esto último se expresa en la distribución funcional del ingreso, en un aumento de la participación del trabajo en el PIB, por un lado, y en una disminución de la participación del capital en el PIB, por otra parte. Es importante señalar que en el modelo de Kaldor se establece que para mantener el equilibrio de pleno empleo a lo largo del tiempo, es necesario que el salario real de los trabajadores crezca a la misma tasa de la productividad del trabajo. Hasta aquí, se puede decir que se cumple la hipótesis de Kaldor en el desarrollo de la economía mexicana. Empero, se puede hablar de una tercera fase:

b) *Modelo de crecimiento neoliberal.*

Tercera fase de crecimiento. La crisis económica de 1982, puso de manifiesto no el agotamiento del proyecto sustentado en la sustitución de importaciones y en la industrialización orientada al mercado interno, sino más bien, los problemas estructurales de la economía mexicana. Dichos problemas se expresaron en cuatro aspectos fundamentales: crisis de balanza de pagos, quiebra de las finanzas públicas, crisis del sector agropecuario y baja productividad. Por otra parte, al agotarse el crecimiento del sector agropecuario en los años sesenta, dejó de apoyar al crecimiento del sector industrial. En los años sesenta y setenta, el crecimiento económico fue apoyado por la deuda externa y los ingresos generados por la venta del petróleo. Sin embargo, en 1982 la deuda pública externa alcanzó una magnitud de 65,000 millones de dólares que aunada a la disminución de los precios del petróleo, generaron el cancelamiento del crédito por parte de la banca internacional. Ante esta situación, el Fondo Monetario Internacional "recomendó" al gobierno de México un conjunto de políticas económicas conocidas como políticas de "estabilización", que consisten fundamentalmente en políticas fiscales y

monetarias contractivas que tienen el propósito de contraer el mercado interno, devaluar al peso frente al dólar, controlar los precios a través de la contención salarial y teniendo el control de la oferta monetaria. Además, el saneamiento de las finanzas públicas a través de una disminución en los egresos y un aumento en ingresos, sobre todo mediante una reforma fiscal para aumentar la captación de impuestos. Por otro lado, también se empezaron a aplicar las políticas de "ajuste estructural" recomendadas por el Banco Mundial y que tienen el propósito de reorientar la economía mexicana hacia el mercado internacional, para que las exportaciones se conviertan en el motor del crecimiento económico. Se considera que la apertura comercial de la economía mexicana, se inició a partir del ingreso al Acuerdo General de Comercio y Aranceles (GATT) en 1986, lo que permitió la entrada y salida casi irrestricta de productos con el exterior. En el capítulo dos, se mencionó que algunos trabajos de investigación como el de Fidel Aroche y Luis Miguel Galindo (1988) nos muestran que entre 1975 y 1980, se elevó el coeficiente de exportaciones de demanda final, lo que confirma que la apertura comercial se inició realmente desde antes de la incorporación al GATT de la economía mexicana.

Ahora bien, bajo este modelo de crecimiento los resultados macroeconómicos de 1983 a 1998 (nuestro periodo de estudio) fueron los siguientes: el producto interno bruto (PIB) creció a una tasa promedio anual de 2.1%; la inflación lo hizo a 37.03% y el empleo a 2.15% (cálculo hasta 1996). Adviértase que estos datos están muy lejos de alcanzar a los datos que se reportaban bajo el modelo de sustitución de importaciones, especialmente durante el periodo conocido como el "milagro mexicano". Además, el modelo neoliberal no ha atendido los problemas estructurales - arriba mencionados - sino, por el contrario, ha contribuido a su agudización, incrementándose la dependencia hacia el exterior, particularmente hacia la economía de Estados Unidos. En un artículo presentado por Rafael Bouchain y Raymundo Vite (1999), se observa el grado de desintegración sectorial de la economía mexicana. Los autores dividen a la economía mexicana en 3 agrupaciones. En la agrupación primaria se incluyen los siguientes sectores: agropecuario, silvicultura, caza y pesca, minería y petróleo. En la segunda agrupación: manufactura, construcción, electricidad, gas y agua. Y finalmente, en la tercera agrupación se incluyen: comercio, restaurantes y hoteles; transporte, almacenamiento y comunicaciones; servicios financieros y alquiler de inmuebles y; servicios comunales sociales y personales. No

obstante el grado de agregación, el estudio nos permite observar cómo se han comportado estas agrupaciones desde 1950 hasta 1993. Así, se observa que la agrupación primaria se halla relativamente desintegrada de la economía. La agrupación secundaria muestra una clara tendencia hacia la desintegración, aunque hasta 1993 no deja de ser todavía una agrupación clave o impulsora del crecimiento. Por último, la agrupación terciaria, también se halla relativamente desintegrada de la economía, aunque se comporta como una agrupación inducida por el resto de la economía.¹⁴ Estos datos acerca de la desintegración sectorial, son corroborados por el trabajo de Fidel Aroche y Luis Miguel Galindo (1988), ya que en el estudio comparativo de las matrices insumo - producto de 1975 y 1980, obtuvieron que los índices polares de circularidad fueron menores en 1980 que en 1975, lo que confirma una menor integración productiva. Así pues, las políticas macroeconómicas han atentado contra el mercado interno y contra los sectores que producen para abastecer a éste. Además, también se han visto perjudicados con la apertura comercial, pues las empresas que anteriormente funcionaban como proveedoras de insumos, han sido desplazadas por empresas que se encuentran en el exterior, observándose el fenómeno de desustitución de importaciones. El cálculo del coeficiente de importaciones ($m = M/PIB+M$) corrobora este resultado.

Ahora bien, ¿cuáles han sido los efectos sociales bajo el modelo neoliberal? Y particularmente ¿cuál ha sido la distribución del ingreso? Los efectos en la distribución del ingreso han sido grosso modo, los siguientes: "adelgazamiento" de las clases medias, lo cual, no significa mejoramiento de clases bajas sino mayor enriquecimiento de las clases altas. A partir de 1984, la distribución del ingreso se hizo más polarizada ya que, por una parte, la participación en el ingreso de los deciles IX y X (el 20% de la población que percibe los más altos ingresos) aumentó de 49.5% en 1984 a 54.8% en 1994, mientras que la participación en el ingreso total de los deciles I a VI (60% de la población que percibe menores ingresos) disminuyó al pasar de 28.6% en 1984 a 25.3% en 1994. Los sectores medios (deciles VII y VIII) también disminuyeron su participación en el ingreso total, al pasar de 21.8% en 1984 a 20.08% en 1994. Finalmente, el 10% de la población más pobre (decil I), disminuyó su participación de 1.72% a 1.59% entre 1984 y 1994. Por otro lado, la pérdida del poder adquisitivo del salario ha sido estratosférica. La pérdida del

¹⁴ Véase Rafael Boucheam y Raymundo Vite, Op. Cit pp 75 - 78

poder adquisitivo del salario en 1998 era de 76.47% respecto del poder adquisitivo del salario que los trabajadores percibían en 1976. Por otra parte, los cálculos de la distribución funcional del ingreso nos muestra que la participación del trabajo en el PIB disminuyó drásticamente de 1976 a 1996, pasando de una participación de 40.5% a 29%. A partir de estos elementos, y a la luz de la teoría de la distribución del ingreso de Nicolas Kaldor, podemos señalar que se cumple parcialmente la hipótesis de Kaldor acerca del crecimiento y la distribución del ingreso. Sin embargo, el modelo de Kaldor nos permite deducir los límites del crecimiento y la distribución del ingreso. Así, una distribución polarizada del ingreso a favor del capital, no sólo atenta contra las condiciones de vida de muchas familias, sino también contra el propio sistema económico, al afectar la demanda que es el motor del crecimiento económico. Una distribución progresiva de la distribución del ingreso a favor del capital, encuentra su límite en la depresión y el colapso del sistema económico. Al respecto, señala Luigi Pasinetti que:

" Si se evita la tan temida caída de la clase trabajadora en la miseria, y en su lugar se registra un crecimiento continuo del nivel de los salarios per cápita, difícilmente se podría atribuir esto a ningún mérito intrínseco del sistema capitalista. Lo que tiene lugar viene impuesto por la necesidad de sobrevivir. El sistema no podría subsistir de otro modo: estaría condenado a la depresión y el colapso."¹⁵

Así pues, la importancia del modelo teórico de Nicolas Kaldor radica en que se coloca en el caso límite del funcionamiento lógico del sistema capitalista: mantener el crecimiento económico de pleno empleo a través del tiempo. ¿Cómo debe ser la distribución del ingreso para mantener el equilibrio con pleno empleo? Kaldor responde que manteniendo en el tiempo la tasa de crecimiento del salario real igual a la tasa de crecimiento de la productividad del trabajo. Si no se mantiene dicha condición el sistema se desestabiliza. En el caso contrario, una distribución polarizada del ingreso a favor del capital nos conduciría a un colapso del sistema. En el caso particular de la economía mexicana, se infiere que hay una relación entre el crecimiento económico y la distribución del ingreso. Así, una política industrial encaminada a fortalecer el mercado interno e

¹⁵ Pasinetti Luigi, *Crecimiento económico y distribución de la renta*. Madrid, 1976. Editorial Alianza, p 124.

impulsar el crecimiento económico, deberá considerar una distribución del ingreso menos polarizada, para incrementar la demanda de aquéllos sectores que producen para satisfacer el mercado interno, sobre todo el mercado de bienes salario.

3.4.6. Comentarios sobre la relación ahorro-crecimiento económico

La teoría de Keynes nos enseña que hay una relación entre el ahorro y el crecimiento del ingreso ya que, un incremento del ingreso ocurre por un aumento de la demanda, el cual, provoca un incremento de la inversión, pero éste no es posible sin un aumento suficiente del ahorro que pueda financiarlo. A su vez, un incremento en el ahorro no ocurre sin un aumento previo en el ingreso, de tal manera que hay una estrecha relación entre crecimiento del ingreso y ahorro, pero, en el modelo de Keynes, al ahorro no genera *per se* crecimiento económico. El motor del crecimiento es el aumento en la demanda efectiva.

Ahora bien, ¿cuáles son los requisitos de ahorro para el crecimiento? Con base en las ideas de Keynes, Harrod nos presenta la tasa efectiva de crecimiento, de la siguiente forma:

$$g = s/c \dots \dots \dots (1)$$

donde: g , es la tasa de crecimiento ($\Delta Y/Y$);

s , es el coeficiente de ahorro (S/Y);

c , es la relación marginal capital – producto ($I/\Delta Y$).

Esta fórmula de Harrod ha sido muy útil en los planes de desarrollo de los países subdesarrollados. A continuación analizaremos como se aplica en una economía cerrada y en una economía abierta.

- a) Ejemplo de una economía cerrada. Si suponemos una economía cerrada, que se ha planteado el objetivo de crecer a una tasa de 5% anual, y suponiendo además, que la razón capital – producto es de 3%, podemos observar que de acuerdo a la ecuación de Harrod, dicha economía debería ahorrar e invertir (suponiendo que el $S=I$) 15% de su ingreso nacional. Si hay una diferencia entre el coeficiente de ahorro efectivo y el necesario para lograr la tasa de crecimiento objetivo, se presenta lo que se llama una brecha de ahorro – inversión ($S-I$), la cual, puede ser cubierta de dos formas: aumentando el coeficiente de ahorro interno o endeudándose con el exterior (ahorro externo)

- b) Ejemplo de una economía abierta. En el contexto de una economía abierta y suponiendo que hay dos brechas. la de ahorro-inversión (S-I) y la de exportaciones-importaciones (X-M) y si suponemos además, que ésta es dominante, ocurre entonces el caso que algunos autores como Chenery y Strout (1966) han llamado el caso de *dos brechas*. En este caso, el endeudamiento externo tiene un rol dual: complementar el ahorro interno y disponibilidad de divisas.

Ahora bien, la economía mexicana se ubica en el caso de las dos brechas. Respecto a la brecha exportaciones-importaciones, hay que señalar que el comportamiento histórico del PIB y la balanza comercial, nos indica que conforme aumenta la tasa de crecimiento del PIB, también aumenta el déficit en balanza comercial (brecha exportaciones-importaciones). Además, se observa que a partir de la apertura comercial, la brecha exportaciones-importaciones se ha agudizado, lo cual se constata en un incremento del coeficiente de importaciones.

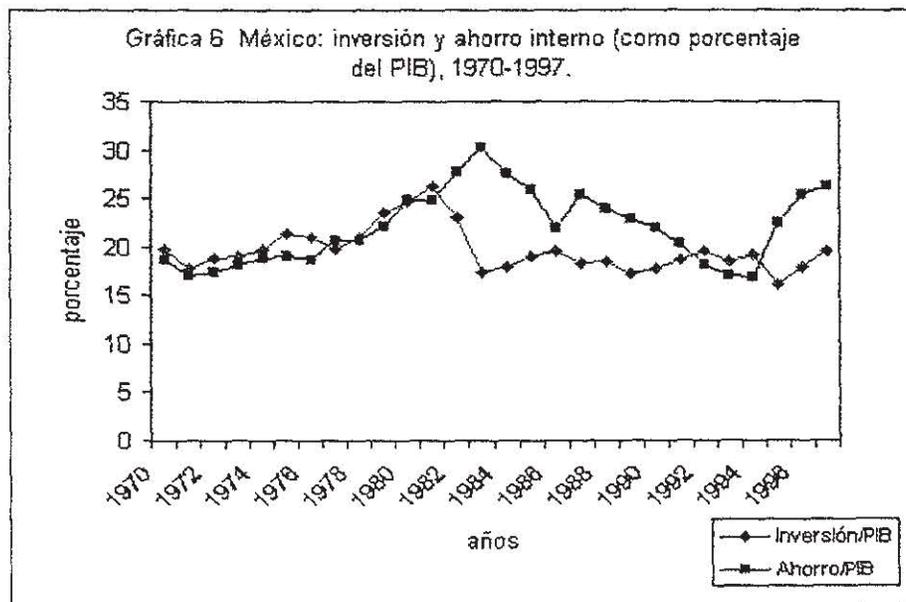
Respecto a la brecha ahorro-inversión, hay que señalar que en un análisis realizado por A.P. Thirl Wall (2001), sobre el comportamiento del ahorro y la inversión como porcentaje del PIB en México de 1970 a 1997, nos muestra los siguientes resultados¹⁶:

- a) el coeficiente medio de inversión está en torno a 20%.
- b) Crecimiento promedio del PIB de 4% anual.
- c) Coeficiente capital-producto incremental de 5%, aproximadamente. Por encima de la norma para países recientemente industrializados.
- d) El coeficiente promedio de ahorro es alrededor de 2% mayor que el coeficiente de inversión, lo que significa que México ha sido en promedio, un exportador neto de capital de 1970 a 1997.

Además, los datos nos muestran otros resultados que no contempla el autor;

¹⁶ A.P. Thirlwall, "La movilización del ahorro para el crecimiento y el desarrollo en los países en vías de desarrollo". En Revista *Investigación Económica*, abril - junio, 2001, núm 236, pp 13-44

- e) De 1970 a 1981, se observa que la inversión (como porcentaje del PIB) fue mayor que el ahorro (como porcentaje del PIB) casi en todos los años, excepto en 1977 y 1980. En este último año, resultaron ser casi iguales. Debemos recordar que en este periodo el PIB creció a una tasa importante, por eso la inversión era mayor que el ahorro interno. El ahorro faltante era complementado con el ahorro externo.
- f) De 1982 a 1997, observamos que la inversión (como porcentaje del PIB) fue menor al ahorro (como porcentaje del PIB) casi en todos los años, excepto de 1992 a 1994, pequeño periodo del crecimiento del PIB durante el gobierno de Carlos Salinas de Gortari. De 1982 a 1997, la economía mexicana se caracterizó por su lento crecimiento, lo cual, confirma la idea de algunos autores como Guadalupe Mantey (1989) de que las políticas del F.M.I. han generado una economía tributaria. (ver la siguiente gráfica).



Fuente: A.P. Thirliwal, "La movilización . . ." Cuadro 1.

Ahora bien, la literatura económica menciona que hay tres tipos de ahorro interno privado: ahorro voluntario, ahorro involuntario y ahorro forzoso. De estos, el que nos interesa es el ahorro voluntario, el cual depende de la capacidad para ahorrar y ésta, a su vez, está determinada por el nivel de ingreso per cápita, el crecimiento del ingreso y la distribución del ingreso.

Bajo este contexto, uno de los problemas que se discute en los países subdesarrollados es sobre la importancia de generar ahorro interno, para impulsar el crecimiento económico. ¿Qué posible respuesta daría el modelo de Kaldor a este problema? Para Kaldor el ahorro de los capitalistas constituye el elemento dinámico del crecimiento, en tanto que son estos los que toman las decisiones de inversión. El ahorro de los trabajadores es pasivo. Sin embargo, no se desprende de aquí que el ahorro de los capitalistas generará por sí mismo el crecimiento, es decir, es una condición necesaria pero no suficiente para generar crecimiento. El motor del crecimiento para la teoría de Kaldor es la demanda efectiva. Así, en un país donde la distribución del ingreso es polarizada y se ha generado un incremento en las ganancias y, por lo tanto, del ahorro de los capitalistas, no es un hecho suficiente para generar crecimiento económico. El problema no radica en el ahorro en sí mismo, sino en las condiciones del mercado interno. Se plantea la necesidad de hacer un estudio detallado de los encadenamientos sectoriales, tanto hacia atrás como hacia delante, con el propósito de proponer una política industrial que incentive el mercado interno, lo que implicará necesariamente una distribución del ingreso menos polarizada.

CONCLUSIONES

I. Importancia de la teoría de la distribución del ingreso de Nicolas Kaldor

En el capítulo I, vimos que para David Ricardo el problema fundamental de la economía política era determinar las leyes que regulan la distribución del ingreso. Así, Ricardo distinguió tres clases de participantes en el proceso de producción: terratenientes, capitalistas y trabajadores, a los cuales les corresponde un ingreso determinado que llamó: rentas, beneficios y salarios, respectivamente. La renta de la tierra dependía de la fertilidad de ésta y los salarios eran determinados exógenamente, de tal manera que los beneficios eran deducidos después de que los capitalistas pagaban la renta y los salarios. Por otra parte, Ricardo estableció una relación entre su teoría de la distribución del ingreso y su teoría del crecimiento económico, pero desembocó en una visión pesimista del sistema, ya que al haber acumulación una parte de los beneficios es invertida en el proceso de producción lo que genera una expansión del capital circulante (aumenta el fondo de salarios) de la población y la actividad económica en su conjunto. No obstante, como el salario natural permanece fijo a través del tiempo, conforme se expanda el sistema económico se explotarán tierras cada vez menos fértiles, disminuyendo el excedente en los siguientes procesos de producción (rendimientos decrecientes) hasta que los beneficios sean cero. En este punto se ha llegado al estado estacionario, es decir, ya no hay acumulación. Sin embargo, el modelo de David Ricardo no consideraba tres aspectos fundamentales: la demanda efectiva, el crecimiento de la población y, el progreso técnico. El mismo desarrollo del sistema capitalista, puso en evidencia la importancia de la demanda efectiva como determinante del crecimiento (Keynes). Por otra parte, el crecimiento de la población se consideró como un dato dado, debido a la complejidad de elementos que influyen en su crecimiento, y el progreso técnico generó un aumento importante en la productividad del trabajo que contradujo - en muchos sectores de la producción - la ley de los rendimientos decrecientes.

La importancia del modelo de Nicolas Kaldor, radica en que se inserta dentro de la línea de pensamiento dejada por David Ricardo y porque vuelve a plantear el problema de la distribución del ingreso y el crecimiento económico, pero desde una perspectiva

diferente considerando los elementos no tomados en cuenta por el modelo de Ricardo: la demanda efectiva, el crecimiento de la población y el progreso técnico. Además, bajo un escenario de pleno empleo y largo plazo, considerando el modelo Harrod - Domar. Este escenario nos proporciona un importante instrumento lógico para analizar la relación entre crecimiento económico y distribución del ingreso vista en un contexto de largo plazo, lo cual nos permite deducir los límites del crecimiento económico.

2. La distribución del ingreso en México

La hipótesis de Nicolas Kaldor sobre el crecimiento y la distribución del ingreso, señala que las economías capitalistas pasan por dos fases, en la primera, los trabajadores no ahorran porque los salarios se mantienen en el nivel de subsistencia y los capitalistas acumulan todo lo que pueden. La distribución del ingreso es polarizada a favor de los capitalistas. En la segunda fase, el crecimiento del stock de capital generado en la primera fase, permite absorber toda la fuerza de trabajo llegando al establecimiento de pleno empleo. La consideración en el modelo de Kaldor de la hipótesis Harrod-Domar, permite observar que para mantener el equilibrio de pleno empleo en el largo plazo, es necesario que los salarios crezcan a la misma tasa en que crece la productividad del trabajo, lo que implica una distribución del ingreso menos polarizada que en la primera fase. Ahora bien, en cuanto a la distribución del ingreso en México, se pueden distinguir tres fases: en la primera, que abarca los años treinta y cuarenta se observa una distribución del ingreso a favor de los capitalistas, es decir, equivale a la primera fase que menciona Kaldor en su hipótesis. En la segunda fase, corresponde al periodo en que se inicia la "sustitución difícil de importaciones", se observa una distribución del ingreso menos polarizada del ingreso en comparación con la primera fase. Se caracteriza por el engrosamiento de los sectores medios de la población. Abarca desde los años cincuenta hasta los años setenta e incluye el periodo conocido como "milagro mexicano". Esta fase correspondería a la segunda fase que menciona Kaldor, donde la distribución del ingreso se hace menos polarizada, y la clase trabajadora o una parte de ella puede ahorrar, lo que se expresa en un aumento de la participación de los salarios en el ingreso. Por último, en la tercera fase - que se inició en los años ochenta y concuerda con el inicio del modelo neoliberal en México - se observa

un comportamiento regresivo de la distribución del ingreso, es decir: adelgazamiento de los sectores medios, mayor empobrecimiento de los sectores bajos y enriquecimiento de las clases altas (incremento de la participación en el ingreso nacional del decil X). Sin embargo, esto no implica un retorno a la primera fase de acumulación, ya que en esta fase la distribución del ingreso opera a favor del capital especulativo y no del productivo. Por lo tanto, se puede afirmar que para el caso de la economía mexicana se cumple parcialmente la hipótesis de Kaldor sobre el crecimiento y distribución del ingreso.

Por otra parte, es importante rescatar el modelo teórico de Kaldor sobre el crecimiento económico y la distribución del ingreso, como herramienta lógica que nos permite hacer una interpretación de los límites del capitalismo. Mantener una distribución del ingreso en el largo plazo a favor del capital, conduciría a la contracción de la demanda interna, a la recesión y al colapso del sistema. Kaldor fue el primero en ver esta relación. Así pues, la continuidad de las políticas de "estabilización" y "ajuste estructural" en México no sólo atentan contra la vida de muchas familias , condenándolas a la pobreza, el desempleo, falta de instrucción, etc., sino que dichas políticas atentan contra la propia reproducción del sistema económico, porque una distribución del ingreso a favor del capital - y aún más del capital especulativo - aunada a una desintegración sectorial al interior e integración al exterior, contracción del mercado interno y creciente deuda pública, no permite impulsar la actividad económica y por ende el desarrollo económico.

BIBLIOGRAFÍA

Smith Adam, *La riqueza de las naciones*. México, Publicaciones Cruz O, S.A., 1994, 554p.

Ricardo David, *Principios de economía política y tributación*. México, Editorial Fondo de Cultura Económica, 1959. 330p.

Pasinetti Luigi, *Crecimiento económico y distribución de la renta*. Madrid, Editorial Alianza, 1987. 171p.

_____ *Lecciones de teoría de la producción*. México, Editorial Fondo de Cultura Económica, 1987. 359p.

Marx Karl, *El Capital*, tomo I, volumen 1. México, editorial Siglo XXI, 1990. 378p.

_____ *El Capital*, tomo II. México, editorial Fondo de Cultura Económica, 1995. 523p.

Rosdolsky Roman, *Genesis y estructura de El Capital de Marx*. México, editorial Siglo XXI, 1985. 630p.

Blaug Marck, *Teoría económica en retrospectiva*. México, editorial Fondo de Cultura Económica, 1985. 855p.

Kaldor Nicolas, *Ensayos sobre el valor y la distribución*. Madrid, editorial Tecnos, 1973.

Maddala G.S. y Miller Ellen, *Microeconomía*. México, editorial Mc Graw Hill, 1991. 649 p.

Keynes Jhon Maynard, *Teoría general de la ocupación, del interés y el dinero*. México, editorial Fondo de Cultura Económica, 1995. 356 p.

Guillén Romo Héctor, *Orígenes de la crisis en México, 1940 - 1982*. México, ediciones Era, 1988.

_____ El sexenio de crecimiento cero, México, 1982 - 1988. México, Ediciones Era, 1990.

Solís Leopoldo, *La realidad económica mexicana: retrovisión y perspectivas*. México, El Colegio de México, 1987 356 p.

Velasco Ciro, "El desarrollo industrial de México en la década 1930 - 1940 Las bases del proceso de industrialización" En *Desarrollo y crisis de la economía mexicana*.

Selección de Rolando Cordera. México, editorial Fondo de Cultura Económica. El Trimestre Económico. No.39., 1985. 818 p.

González Gémez Francisco. *Historia de México 2*. Del porfirismo al neoliberalismo. México, Ediciones Quinto Sol, 1993. 218 p.

Arroio Junior Raymundo, "El proceso de industrialización y la pauperización del proletariado mexicano: 1940 - 1950. En *Desarrollo y crisis de la economía mexicana*. Selección de Rolando Cordera. México, editorial Fondo de Cultura Económica. El trimestre Económico. No. 39, 1985. 818 p.

Martínez Ifigenia. *Algunos efectos de la crisis en la distribución del ingreso en México*. México, Instituto de Investigaciones Económicas, UNAM, 1989. 103 p.

Cabral Roberto, "Industrialización y política económica". En *Desarrollo y crisis de la economía mexicana*. Selección de Rolando Cordera. México, editorial Fondo de Cultura Económica. El trimestre económico No. 39, 1985. 818 p.

Perzabal Carlos. *Acumulación de capital e industrialización compleja en México*. México, Editorial Siglo XXI., 1988. 168 p.

Bouchain Rafael y Vite Raymundo, "Insumo - Producto". Revista *Momento Económico*, No. 104. Julio - agosto, 1999. México, IIEc, UNAM, págs. 75-78.

Gómez Oliver Antonio, *Política monetaria y política fiscal en México*. México, editorial Fondo de Cultura Económica, 1981. 206 p.

Luiselli F. Cassio y Mariscal O. Jaime, "La crisis agrícola a partir de 1965". En *Desarrollo y crisis de la economía mexicana*. Selección de Rolando Cordera. México, editorial Fondo de Cultura Económica. El trimestre Económico, No.39, 1985. 818 p.

Aroche Fidel y Galindo Luis Miguel, "Estructura económica, 1975 - 1980." Revista *Investigación Económica*, No. 183., enero - marzo, 1988, págs. 221 - 246.

Boltvinik Julio "La satisfacción de las necesidades esenciales en México en los setenta y ochenta". En *Distribución del ingreso y políticas sociales*. Tomo I. Coordinador José Luis Calva, editorial Juan Pablos S.A.

Lustig Nora, *Distribución del ingreso y crecimiento en México. Un análisis de ideas estructuralistas*. México, El Colegio de México. 1981. 124 p.