



UNIVERSIDAD NACIONAL AUTONOMA DE MEXICO

ESCUELA NACIONAL DE ESTUDIOS PROFESIONALES ARAGON

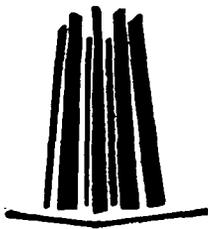
TENDENCIAS DE LA DISTRIBUCION DEL INGRESO EN MEXICO, 1984 - 1996

T E S I S

QUE PARA OBTENER EL GRADO ACADEMICO DE LICENCIADO EN ECONOMIA PRESENTAN :

JUAN MANUEL CASTILLO BARRAGAN/
FEDERICO GARCIA VALDEZ

DIRECTOR DE TESIS: LIC. FERNANDO PALMA GALVAN



TESIS CON FALLA DE ORIGEN

OCTUBRE DEL 2002



Universidad Nacional
Autónoma de México

Dirección General de Bibliotecas de la UNAM

Biblioteca Central



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

Presentación

Introducción

CAPÍTULO PRIMERO

Las escuelas del pensamiento económico y la distribución del ingreso

1. Marco teórico para el estudio de la distribución del ingreso
2. El concepto de renta y su significado entre los clásicos
 - 2.1 La teoría de la distribución de Adam Smith
 - 2.2 La teoría de la distribución de David Ricardo
3. La concepción marxista sobre la renta
4. La teoría marginalista
5. La economía: sus dos enfoques fundamentales y su punto de ruptura

CAPÍTULO SEGUNDO

El desarrollo económico y la distribución del ingreso en México

1. Contradicciones del crecimiento económico y crisis
2. La naturaleza de los desequilibrios económicos
3. Los determinantes macroeconómicos del nivel de ingreso
4. Aportaciones teóricas para el estudio de la distribución del ingreso
5. Consideraciones sobre la pobreza

CAPÍTULO TERCERO

Polarización de la tendencia del ingreso en México, 1984-1996

1. Bases metodológicas para el estudio de la distribución del ingreso
 - 1.1 El problema del subreporte
 - 1.2 Soluciones adoptadas por diversos investigadores
2. Tendencias de la distribución del ingreso en México, 1984-1996

Conclusiones

Cuadros y gráficas

Bibliografía

TESIS CON
FALLA DE ORIGEN

Presentación

LOS DIVERSOS ESTUDIOS DE LA distribución del ingreso en México han demostrado, utilizando diversas herramientas metodológicas, que el capitalismo continúa cumpliendo el mismo papel histórico: la creciente concentración del capital en menos familias y la polarización de la riqueza en nuestro país. La tendencia al empobrecimiento no sólo afecta a la clase social de los trabajadores asalariados, porque alcanza a un sector de la población con más recursos; es decir, la clase media ha disminuido su poder adquisitivo con relación a la canasta básica.

La intención de nuestro trabajo no sólo es constatar esta tendencia, mediante cifras y datos estadísticos que así lo demuestran. A pesar de que el estudio que aquí exponemos comprende hasta 1996, es conveniente destacar que los últimos datos sobre la pobreza en nuestro país, reconocidos y difundidos por funcionarios federales y estudiosos de la materia, indican la existencia de 54 millones de pobres que no tienen dinero para comprar lo mínimo necesario para comer, vestir, calzar, pagar una vivienda, medicinas, transporte público o educarse. De esta cifra, 24 millones de ellos viven en *extrema pobreza*. Estas cifras fueron dadas a conocer recientemente por el Comité Técnico para la medición de la pobreza, creado por el actual gobierno.

Según la propuesta metodológica de este Comité, el estudio de la pobreza debe clasificarse en tres tipos: *pobreza de patrimonio*, *pobreza de capacidades* y *pobreza alimentaria*.

El estudio, realizado en el año 2000, señala que en el primer caso 53.7 millones de mexicanos entran en esa categoría y perciben un ingreso inferior

TESIS CON
FALLA DE ORIGEN

a los 28 pesos en zonas rurales y 41 pesos en las urbanas, es decir, son hogares en donde el ingreso por persona es menor al necesario para cubrir sus necesidades básicas.

Por otra parte, los mexicanos con *pobreza de capacidades* suman 31.9 millones y sus ingresos oscilan entre 18.9 pesos y 24.7 pesos al día, en áreas rurales y urbanas, respectivamente. Se trata de familias cuyos ingresos por persona es inferior al necesario para cubrir el consumo básico de alimentación, salud y educación.

Las personas que se ubican en la *pobreza alimentaria* son 24.2 millones. Los que viven en zonas rurales apenas tienen ingresos de 15.4 pesos diarios, mientras que los que habitan en las ciudades obtienen a diario 29 pesos. Por supuesto, son los que menos alcanzan la canasta básica.

De acuerdo con este panorama, se admite —por parte de funcionarios del actual gabinete—, como si fuera algo novedoso, que deben impulsarse políticas económicas que permitan frenar esta tendencia. En efecto, los resultados de esta tendencia son graves y se agudizarán de continuar con la misma política económica implementada en nuestro país desde los primeros años de la década de los ochenta.

Compartir la realización de este trabajo significa ratificar nuestra amistad que ha perdurado en todos estos años. Hemos compartido trabajo, sueños... pero siempre preocupados por mejorar las condiciones de vida de quienes menos tienen, desde las instituciones en que hemos laborado y desde el sector social. No como una forma altruista de concebir la vida, sino como compromiso y convicción de quienes estudiamos la economía como una ciencia social y por la influencia de profesores que han dedicado su vida a formar estudiantes críticos. Somos parte de una generación que no sólo ha estudiado —sino sentido— los ciclos económicos en nuestro país. Nos ha tocado épocas de cambios profundos que nos obligar a reflexionar, analizar y pensar, y especialmente a cumplir con aquel lema de la institución universitaria en la que comenzamos a formarnos: *aprender a aprender*.

Nuestro agradecimiento y reconocimiento sinceros al profesor Helios Padilla Zazueta, que continúa en la misma línea: exigir a todos sus discípulos ser críticos... pero constructivos y propositivos.

A nuestros amigos Pedro Paredes Lara y Augusto Santiago Vásquez, quienes en todo momento y mediante el intercambio de ideas, muchas veces críticas, nos ayudaron a ser posible el presente trabajo.

A nuestras familias, por darnos su apoyo siempre, sin esperar nada a cambio. A nuestros padres, esposas, hermanos y hermanas, hijas e hijos. Y muy especialmente a Paquita, quien ya no está con nosotros, pero está en nuestro corazón y en nuestro pensamiento, y quien frecuentemente decía: "no saber nada y hoy todo lo sabe". En donde quiera que esté, el presente trabajo se lo dedicamos en su memoria.

Introducción

EL OBJETIVO DEL PRESENTE trabajo consiste en analizar las variaciones registradas en el nivel de ingreso del 60 por ciento de la población de menores ingresos en nuestro país, comparado con los niveles de ingreso de los demás estratos de la población, entre 1984 y 1996.

Aunque el capitalismo ha logrado potenciar la capacidad productiva de la humanidad, no ha logrado hacer más equitativa la distribución de la riqueza para elevar así el nivel de vida de la población.

El fenómeno de la pobreza es un problema no resuelto por el capitalismo, incluso en los espacios en donde se han logrado niveles elevados de desarrollo económico.

Contrario a lo deseable, los niveles de pobreza se incrementan a pasos agigantados y se da un proceso que se conoce como *corrimiento de la pobreza*, donde cada vez mayores contingentes de la población pasan a engrosar los niveles inferiores en la escala social, con todas las consecuencias que ello implica: mayores niveles de morbilidad y mortalidad, pérdida de la autoestima, incremento en los índices delictivos, que nos presenta un cuadro general de descomposición social.

Ésa situación, generada por la inequitativa distribución de la riqueza, en vez de disminuir, aumenta cada vez más, al haberse profundizado las políticas económicas que sustentan esa desigualdad.

La situación descrita exige cambios radicales en la política económica que se aplica en nuestro país, principalmente desde la década de los ochenta del siglo pasado.

Una función importante para la elaboración de diagnósticos serios, aparte de una correcta metodología, será el acceso a estadísticas confiables, situación difícil en nuestro país, al estar los organismos encargados de elaborar las estadísticas nacionales controlados por el gobierno y manejados con criterios políticos, lo que les hace perder su confiabilidad.

Ese manejo sesgado de la información oficial se convierte en una gran limitante para el acopio de información para la elaboración de trabajos de investigación, por lo que sería deseable que se considerara, con un espíritu real de cambio, dar autonomía a las instituciones generadoras de información estadística en nuestro país, particularmente al Instituto Nacional de Estadística, Geografía e Informática (INEGI).

Ante esa problemática, en esta investigación se recurrió —para el manejo estadístico— al instrumental planteado por académicos de reconocida solvencia moral e intelectual, previo análisis de sus argumentaciones y la consideración de su aplicabilidad y oportunidad, entre los que cabe mencionar a Julio Boltvinik, Enrique Hernández Laos y José Luis Calva. También se recurrió a los datos de las encuestas nacionales de Ingreso-gasto de los hogares, previo ajuste de los datos; información hemerográfica y elaboración estadística propia con base en diversas fuentes con aceptables niveles de confiabilidad.

Se abordará el análisis de los niveles de pobreza, asociados al método de medición que corresponda, tratando de que queden claros los conceptos utilizados.

El contenido del presente trabajo es el siguiente. En el primer capítulo se plantean algunas consideraciones sobre los dos enfoques fundamentales de la economía: la economía del equilibrio, y la economía del crecimiento y del bienestar, y la necesidad de que ambos enfoques se complementen para que el instrumental técnico de la economía no sea un fin en sí mismo, sino que sirva al objeto-sujeto de la economía: el ser humano.

En el segundo capítulo se analiza la evolución de las condiciones macroeconómicas y sectoriales en la satisfacción de las necesidades esenciales y se aborda el origen y la naturaleza de los desequilibrios económicos. También, se hace un planteamiento de los antecedentes teóricos disponibles para el estudio de la distribución del ingreso.

En el tercer capítulo recae la parte medular de la investigación. Aquí se exponen las bases metodológicas existentes, y las que en particular se utilizaron para abordar el análisis de la distribución del ingreso en México en el periodo citado. En el capítulo cuarto se presentan las conclusiones del estudio.

El proceso de industrialización que siguieron la mayoría de los países de América Latina, como México, a partir de la posguerra, se caracterizó, entre otros factores, por sus altas tasas de crecimiento económico durante más de dos décadas.

El proceso de industrialización, que se basó en la sustitución de importaciones, fijó las bases de demanda para el sostenido proceso de crecimiento económico que se mantuvo en Latinoamérica entre los años cincuenta y sesenta del siglo pasado.

Con el paso del tiempo, ese crecimiento económico se fue haciendo cada vez más insostenible, fundamentalmente por la creciente dependencia de los recursos externos. Al apoyar el crecimiento de su demanda doméstica en las exportaciones tradicionales de productos agrícolas y minerales, las divisas generadas fueron insuficientes para financiar ese crecimiento.

Los estudios realizados por la Comisión Económica para América Latina (CEPAL) a inicios de los años setenta presentaban claramente la profunda concentración del ingreso en países como Brasil, México y Venezuela. Esta situación se atribuyó al modelo adoptado en el proceso de industrialización, al concentrar los recursos en el sector moderno de la economía y relegar a los núcleos agrícolas tradicionales.

Algunos estudios plantearon la posibilidad de que el acelerado crecimiento económico en esos países, al concentrar la riqueza en los niveles superiores de la población, marginaba de los beneficios del desarrollo a segmentos importantes de ella, condenándolos a vivir en condiciones de pobreza y de pobreza extrema.

En otras investigaciones se llegó a plantear que aunque el ingreso permaneciera concentrado, los altos niveles de crecimiento se convertirían, en algún momento, en una disminución de la pobreza absoluta, si grandes sectores de la población rural se trasladaban al sector urbano, y si esos empleos rurales se convertirían paulatinamente en empleos industriales y de servicios. Esta tesis se llegó a conocer como del *goteo*.

Con la crisis de los años ochenta, consecuencia de la concentración de grandes volúmenes de deuda de los países de la región, del acentuado deterioro de los términos de intercambio de los productos tradicionales de exportación, y con el alza de las tasas de interés en los mercados financieros internacionales, el crecimiento económico de las décadas previas se vio interrumpido.

En diferentes estudios realizados por organismos internacionales se ha demostrado que los programas recesivos de ajustes aplicados por los gobiernos para enfrentar el servicio de su deuda externa agudizaron la pobreza en los países de la región sumándose a los grupos tradicionalmente marginados, nuevos segmentos de población en condiciones de pobreza y de pobreza extrema, sobre todo en las zonas urbanas, lo que ha generado una deuda social que se incrementa día con día.

Esa situación ya se había planteado en México desde el principio de los años sesenta, donde se advertía el carácter altamente concentrador del ingreso a que daba lugar el proceso de crecimiento económico, con evidentes efectos en la pobreza rural del país.

Ello ha provocado cada vez más cuestionamientos a lo que se llegó a considerar *virtudes* del llamado desarrollo estabilizador, que planteaba como

tesis central una variante de la tesis del goteo: crecer para distribuir después.

En la etapa del desarrollo compartido (1970-1976) y durante los años de acelerado crecimiento económico petrolero (1977-1981) se da una disminución en la desigualdad, resultado de una activa política social que se aplicó en esos años, aún con el costo de aumentar los desequilibrios macroeconómicos del país, sobre todo aquellos relacionados con el sector externo de la economía.

A finales de los años setenta y principios de los ochenta, los estudios realizados por COPLAMAR dejaron en claro la dimensión del déficit para satisfacer las necesidades esenciales de los mexicanos en cuestiones como alimentación, salud, educación y vivienda. La suma de los elementos macroeconómicos para cubrir ese déficit, pone en claro la dimensión de la pobreza en México, consecuencia en gran parte de la desigual distribución del ingreso.

A fines de 1986, el Programa de las Naciones Unidas para el Desarrollo (PNUD) se abocó al estudio de la pobreza en México, en donde presenta una evaluación preliminar de la pobreza y la marginación. El ensayo parte de los estudios pioneros de COPLAMAR y el PNUD, en cuanto a los problemas que tienen que ver con la satisfacción de las necesidades en México y la forma en que han evolucionado la pobreza y la pobreza extrema del país.

Es a partir de ese año en que se empieza a disponer de más información cuantitativa y se reinician diversos estudios empíricos. Entre estos, el *Proyecto regional para la superación de la pobreza*, del PNUD, constituyó un grupo de trabajo para desarrollar un diagnóstico de la pobreza en México.

En ese estudio, el análisis de la insatisfacción de necesidades básicas utilizó el formato y metodología aplicados por COPLAMAR, para poder contar con una perspectiva de la evolución de la pobreza. El análisis de la pobreza por *línea de pobreza* (LP) se basó en los ajustes de las encuestas de ingresos y gastos de 1963, 1968 y 1977, efectuadas por Oscar Altimir.

En un trabajo posterior, que inició a mediados de 1988, el proyecto del PNUD, constituyó un nuevo grupo de trabajo, en que se revisaron las estimaciones de la pobreza por ingresos, previo ajuste de los ingresos de los hogares para hacerlos compatibles con los de cuentas nacionales. También se realizó un análisis macroeconómico de los factores condicionantes de la pobreza, y de las implicaciones y requerimientos de la satisfacción de la Canasta Nacional de Satisfactores Económicos (CNSE) que incluyó a toda la población, en un trabajo de actualización de los trabajos realizados por coplamar.

Así también, se realizó un primer perfil de la población basada en las encuestas de 1968 y 1984, aunque limitado por la falta de acceso a los microdatos de las encuestas. El producto más importante en esta etapa es el libro de Enrique Hernández Laos, *Crecimiento económico y pobreza en México, una agenda para la investigación*, UNAM, 1992.

CAPÍTULO PRIMERO

Las escuelas del pensamiento económico y la distribución del ingreso

1. Marco teórico para el estudio de la distribución del ingreso

LA ECONOMÍA, COMO LAS DEMÁS ciencias sociales, tiene como objeto y sujeto de análisis al hombre mismo. Su objeto de estudio es el proceso mediante el cual el hombre, como ente social, genera los bienes y servicios con los que satisface sus necesidades. Así también, el sujeto de análisis es al mismo tiempo el hombre. Entonces, al ser el hombre parte inseparable de su objeto de estudio, ello la convierte en una ciencia social.

Lo anterior provee al análisis económico de cierto grado de subjetividad y, por lo tanto, de inexactitud.¹ Detrás de cada doctrina, teoría o interpretación económica se encuentra el hombre en defensa de sus intereses personales o de grupo. Esas condiciones específicas del sujeto de análisis implican un determinado énfasis en la forma de interpretar —en sus particularidades específicas— la metodología que emplea, lo que en consecuencia trae implicaciones tanto económicas como políticas y sociales.

1.1 El mercantilismo

Los elementos básicos del mercantilismo son la identificación entre riqueza y metales preciosos, el fomento de la población, la intervención del Estado y la necesidad de una balanza de pagos favorable. El auge de la economía de mercancías y de la economía monetaria, así como del capital comercial, en

¹ Agullera Verduzco, Manuel, *Crecimiento económico y distribución del ingreso*, UNAM, México, 1988, p. 492.

Portugal, España, Francia e Inglaterra, entre otros países, despertaron el interés por el estudio de las leyes que actúan en la economía política y la valorización de la importancia del conocimiento de estas leyes para la política económica del Estado. Los escritores de este largo periodo se fueron separando poco a poco del pensamiento escolástico.² De hecho, la autonomía científica del sistema de la escuela clásica fue preparada en los tres siglos que transcurrieron entre el fin de la Edad Media y la aparición de la *An Inquiry into the Nature and Causes of the Wealth of Nations* de Adam Smith. De esta manera, los inicios de la ciencia económica se hallan íntimamente ligados a la formación y desarrollo del modo de producción capitalista.

Los mercantilistas intentaron responder a los problemas económicos suscitados por el desarrollo del capitalismo comercial. En sus estudios no realizaron un análisis sistemático del proceso de producción y de distribución. Aún así, conceptos como riqueza nacional, producción, demanda, masa monetaria, entre otros, leyes como la teoría cuantitativa o instrumentos como la balanza comercial aparecen por vez primera en los escritos del mercantilismo. Ciertos mercantilistas, los llamados *bullionistas*,³ sustentaban la opinión de que la riqueza de una nación era igual a la cantidad de metales preciosos que poseyera, e idearon métodos para introducir el mayor número de ellos en el país. El comercio exterior es un instrumento para ese fin. Los *antibullionistas* se preocuparon más del desarrollo de la producción de mercancías y de la obtención de un excedente de producción para el comercio exterior.

Los principales tratadistas de este largo periodo de la historia del pensamiento económico y que se incluyen bajo el común denominador de

² Es la denominación que se da al conjunto de sistemas filosóficos que predominaron en Europa desde finales de la época patrística hasta el siglo XVII. El espíritu de la escolástica está teñido de religiosidad, y tiene como tema fundamental la relación de la teología con la filosofía, dando la primacía a aquella, pero por un gran interés por ésta como su fundamento y razón.

³ Es el nombre dado a un sistema monetario, orientado a la defensa sistemática del metal precioso, en el cual la moneda es libre e íntimamente convertible en metal. La cantidad de moneda papel emitida debe ser igual a la de metal poseído.

mercantilistas fueron Tomás de Mercado y Luis Ortiz, en España; Jean Bodin, Jean Baptiste Colbert y Antoine de Montchrestien, en Francia; Ferdinando Gallano y Antonio Serra, en Italia; Joshiah Cild, Gerar Malynes y, sobre todo, Thomas Mun, en Inglaterra.

1.2 El liberalismo

Durante los siglos XVI al XVIII tuvieron lugar en Europa profundos cambios económicos y sociales que, cuando adquirieron su pleno desarrollo, significaron la liquidación del viejo orden feudal y el inicio de las relaciones capitalistas de producción. Los descubrimientos geográficos, con la consiguiente ampliación de mercados, el auge del comercio mundial, el aumento de la producción agrícola, la revolución científica y los inventos técnicos fueron los factores más importantes que contribuyeron al desarrollo de las fuerzas productivas y a la acumulación primitiva de capital, base de la Revolución Industrial de los siglos XVIII y XIX. Fue una nueva clase social la que impulsó estas profundas transformaciones: la burguesía comercial e industrial. Nuevas costumbres, mentalidades e ideologías se abrieron paso en la lucha contra los principios de la sociedad feudal; la uniformidad de las creencias religiosas dio paso a la variedad de credos, incluida la tolerancia del escepticismo; el orden divino fue sustituido por el culto abierto a la naturaleza humana; surge la tendencia a la investigación científica independiente apoyada en la experiencia y en la observación de la naturaleza; la doctrina del progreso, con su noción concomitante de perfectibilidad mediante la razón, desechó la idea de la inamovilidad social, basada en la concepción teológica de la sociedad; la ciudad sustituyó al campo; los banqueros industriales y comerciales reemplazaron a los nobles, clérigos e hidalgos.

En el centro de la mentalidad burguesa se situaba la idea de lucro y, junto a ella, una nueva concepción individualista del hombre y la sociedad basada en las nociones de libertad y democracia. De acuerdo con las necesidades de las nuevas relaciones sociales, surgió una nueva doctrina política y económica justificativa del orden burgués: el liberalismo.

Para el rápido desarrollo de las nuevas fuerzas productivas, los patrones de la vieja sociedad feudal resultaron estrechos e inoperantes. La burguesía y el liberalismo consolidaron su poder tras una dura lucha contra la aristocracia, el clero y las monarquías absolutas, defensoras del viejo orden medieval. Primero en Inglaterra, más tarde en Francia y a lo largo del siglo XIX en el resto de Europa, la burguesía triunfante impuso su nueva concepción del mundo.

En su vertiente política, los pensadores que más influyeron en la concepción del liberalismo fueron Montesquieu, con su doctrina sobre la separación de poderes en el Estado; Locke, al plantear la concepción del Estado como protector de la libertad y la propiedad individual, y Rousseau, quien introduce el concepto de soberanía activa del pueblo. El liberalismo estuvo estrechamente unido desde sus comienzos con los principios de la democracia, entendido como igualdad entre los hombres y su derecho a ejercer la soberanía popular. Estos principios fueron los siguientes: el sufragio o voto popular, a través del cual se expresa la voluntad del pueblo; un estatuto constitucional, o cuerpo fundamental de leyes, que establece y limita los derechos y atribuciones del individuo y del Estado; la división de poderes dentro del Estado: legislativo, ejecutivo y judicial; la adopción y vigencia de principios fundamentales establecidos en la Constitución y en las leyes secundarias, destinados a garantizar la vida, la igualdad y los aspectos básicos de la libertad de los ciudadanos: libertad de pensamiento, de expresión, de culto y de reunión, entre otros.

El liberalismo es la Ideología que defiende la no intervención del Estado en la economía; como corriente intelectual predominó en los inicios del capitalismo y proclamaba la plena libertad del hombre en todos sus actos.

Como cuerpo de doctrina económica, el liberalismo se gestó a lo largo del siglo XVIII en dos vertientes completamente distintas: la de los fisiócratas y la escuela clásica. Para los fisiócratas, el orden natural es producto de los actos del individuo en cuanto ser libre que obedece a las indicaciones dadas por los sentidos. Se atribuye al fisiócrata francés Gournay la célebre frase: *Laissez faire, laissez passer, le monde va de lui meme*: Dejad hacer, dejad pasar, el mundo va por sí sólo.

En Gran Bretaña, el pensamiento clásico, nacido en el ambiente puritano imperante, rechazó el cartesianismo francés y consideró el orden natural caracterizado por la espontaneidad y los automatismos de unas leyes económicas ajenas a la voluntad del hombre. Si consideramos éstos como los antecedentes del liberalismo económico, este sólo aparece hasta el siglo XIX, con una premisa fundamental, la libertad, considerada una fuerza por sí misma. El sistema, en su conjunto, partirá de la libre iniciativa individual, movida por el deseo de lucro, de la libre competencia entre una multitud de empresas como reguladora de la producción y de los precios, de la libre elección de la actividad económica de trabajo y del libre juego de las "leyes económicas naturales" o leyes de mercado.

El gran representante de la escuela clásica fue Adam Smith. A partir de entonces la función del Estado quedará claramente delimitada. Este deberá cumplir la misión de vigilar que esa libertad se desarrolle sin trabas. Se convierte en el árbitro de la vida económica y guardián del orden natural.

En la primera mitad del siglo XIX la ideología liberal recibe los primeros ataques frontales por parte de la corriente de pensamiento a los que se ha definido como *socialistas utópicos*. Pero es a partir del último tercio del siglo

xix cuando los principios del liberalismo fueron puestos en entredicho por la propia evolución del sistema: al surgir la concentración de empresas, numerosos países adoptaron regímenes proteccionistas y el Estado interviene cada vez de forma más decidida en la vida económica, y por la aparición de un cuerpo doctrinal dispuesto a sustituirlo totalmente: el socialismo científico. Como consecuencia, el liberalismo económico, heredero de los fisiócratas y de los clásicos, deriva hacia las escuelas neoclásica y marginalista, definidas en parte por oposición al socialismo y en función de las nuevas características que adopta el sistema capitalista.

Ante la existencia de regímenes socialistas y fascistas aparece el neoliberalismo, defensor de la vigencia de los principios clásicos mediante una decisiva intervención del Estado, para que este establezca la libre competencia cuando se vea amenazada.

2. El concepto de renta y su significado entre los clásicos

La escuela clásica va de finales del siglo XVIII a principios del XIX. Según ella, el sistema económico debe funcionar sobre la base de la libre iniciativa privada y de la competencia empresarial; ataca, por lo tanto, la intromisión e intervención del Estado en el funcionamiento del capitalismo. La escuela fue fundada por Adam Smith, y sus otros miembros principales fueron David Ricardo, Thomas Malthus, J. B. Say y John Stuart Mill. Sus obras se basaron en los principios teóricos formulados por los primeros, considerados los fundadores de la economía política científica, de la que *An Inquiry into the Nature and Causes of the Wealth of Nations* de Adam Smith, constituye el primero y principal exponente. La teoría clásica se basa en la idea de que las diferentes partes de la economía (producción, consumo y distribución) están determinadas por un sistema de leyes económicas ajenas a la voluntad de

los hombres. De esta manera, la fuerza de la competencia es la que determina por sí sola los precios, los beneficios, los salarios y las rentas. Cuando se produce algún desequilibrio, la *mano invisible* del poder de la competencia hace que el sistema tienda otra vez hacia una posición de equilibrio; lógicamente, la actuación del Estado debe ser minimizada, aunque, de todos modos, deba aceptarse su actuación en ciertas esferas públicas, como la defensa y la lucha contra la indigencia. Todo el aparato teórico clásico reposa sobre la creencia de que el valor de las mercancías está determinado fundamentalmente por el trabajo. La escuela clásica tiene un ámbito social que sobrepasa al económico; en realidad, fue "la punta de lanza del capitalismo para eliminar el feudalismo", al atacar su forma económica: el mercantilismo.

2.1 La teoría de la distribución de Adam Smith

El problema fundamental que abordó Adam Smith, el fundador de la economía política clásica, fue la investigación de los factores que determinan el crecimiento de la riqueza, a la que concebía como la cantidad de bienes útiles y necesarios que se consumen anualmente en una nación.⁴ Su explicación de que la causa *originaria* de la riqueza lo constituye el *trabajo* anual de los habitantes de un país configuró una primera versión de la teoría del *valor-trabajo*, punto de partida teórico de David Ricardo y de Carlos Marx, y que pasaría a ser un elemento distintivo del denominado *análisis clásico*.

De acuerdo con la concepción del valor de Adam Smith, en el "estado rudo y primitivo de la sociedad",⁵ en el que no hay apropiación privada de los

⁴ Smith, Adam, *Investigación sobre la naturaleza y causas de la riqueza de las naciones*, México, Fondo de Cultura Económica, 1992, p. 3.

⁵ Smith, Adam, *opus citatum*, p. 47.

recursos productivos, el *valor de cambio* es el resultado de la *cantidad de trabajo* necesario para producir una mercancía. Ello significa entonces que el producto íntegro del trabajo pertenece al trabajador y, por lo tanto, el precio de los productos se resuelve en una sola categoría distributiva: el salario. En cambio, "en el estado moderno de la sociedad",⁶ en el que hay acumulación de capital y propiedad privada de la tierra, el valor de cambio debe permitir retribuir no sólo al trabajador, sino también al capitalista y al terrateniente. Es decir, el valor de cambio es igual a la suma de salarios, beneficios y renta. Por lo consiguiente, el precio de las mercancías se resuelve en la retribución al trabajo (*salario*), a la acumulación de capital (*beneficios*) y en el pago a los propietarios privados de la tierra (*renta*).

Además de una teoría del crecimiento económico, en el que la división del trabajo es el factor dinámico y determinante, Smith formula en su obra fundamental una teoría del valor y la distribución partiendo de un amplio campo de variables económicas.⁷ El modelo se considera en una primera aproximación como un modelo de economía abierta, y en él juega un papel clave el precio en dinero del trigo. El desarrollo más completo del proceso de determinación del precio del trigo está en el apartado "Digresión sobre la plata",⁸ en el que se pone en claro que el tipo de cambio trigo-plata está regulado tanto por los cambios en la productividad de las minas de plata, que regulan la oferta de plata, así como por los cambios en la demanda interior de plata. Bajo el supuesto de inalteración de las condiciones de la oferta de metal monetario, Smith sostenía que, a partir de una situación general de equilibrio general (precios comunes en plata del trigo en el comercio mundial), un incremento en el nivel global de actividad en cualquier

⁶ Smith, Adam, *op. cit.*, p. 48.

⁷ A este respecto es necesario comentar que —de acuerdo con Maurice Dobb— en términos rigurosos Adam Smith carecía de una teoría de la distribución. Véase: Dobb, Maurice, *Teoría del valor y la distribución desde Adam Smith*, Buenos Aires, Siglo XXI, 1975, p. 80. En contraposición a esta opinión, Samuel Hollander considera que Adam Smith sí expuso en *La riqueza de las naciones* una teoría de la distribución. Véase: Hollander, Samuel, *La economía de David Ricardo*, México, Fondo de Cultura Económica, 1979, pp. 27-68.

⁸ Smith, Adam, *op. cit.*, p. 89.

país generará una caída en el precio en plata del trigo, como condición previa necesaria para la entrada de metal. Luego, evidentemente, la entrada de metal eleva el precio del trigo (y, por lo consiguiente, su salida lo bajará en los países que pierden metal) hasta que se alcanza un nuevo equilibrio cuando el precio en metal del trigo es igual de nuevo en todas partes.

El paso siguiente en su argumentación es la determinación de los salarios en dinero. El precio en plata del trigo, junto con la "demanda de mano de obra", determinarán la tasa de salarios en dinero; es decir, *dadas* las condiciones de la demanda de mano de obra, la tasa de salarios en dinero variará directamente con el precio del trigo. El objeto del capítulo "De los salarios del trabajo" es explicar ambos precios del trabajo, el nominal y el precio en trigo.⁹ No obstante, lo esencial de la argumentación es que los cambios en el precio del trigo influirán en la tasa de salarios en dinero *incluso aunque el salario real esté por encima del nivel de subsistencia*.

El precio en plata del trigo *regula* también los precios de los otros productos agrícolas; es decir, son los precios de los otros productos agrícolas los que en el sistema smithiano deben acomodarse al del trigo. El círculo se cierra cuando el precio en dinero del trabajo se usa en el análisis de la determinación del precio del costo de fabricación. Debemos tener presente que esta relación se cumple *dadas* las condiciones de la demanda de mano de obra y se expresa claramente en la siguiente cita tomada del capítulo "De las primas a la exportación" del libro IV:

El precio del trigo en dinero regula el de todos los demás artículos de producción nacional.

Regula el precio nominal del trabajo...

Regula también el precio en dinero de todas las demás especies del producto primario de la tierra...

⁹ Smith, Adam, *op. cit.*, p. 123.

Pero al regular el precio pecuniario de todas las demás especies del producto primario de la tierra, regula también el precio de los materiales de la mayor parte de las manufacturas. Regulando el precio de los salarios del trabajo, ha de regular el de las artes manufactureras y de la industria. Pero, al regular ambos, regula la manufactura entera. *El precio nominal del trabajo, y de todo artículo que sea producto de la tierra o del esfuerzo del hombre, ha de aumentar o disminuir en proporción al precio monetario del trigo.*¹⁰

Un resultado fundamentalmente significativo del modelo es el efecto sobre precios y rentas de un aumento en la tasa de salarios en dinero. En el sector industrial el nivel general de precios se elevará. En el sector agrícola los precios permanecen constantes ante un incremento de los salarios. La causa es que del precio en plata del trigo sale la renta por acre de tierra triguera, con una especie de *renta residual* (y de este modo y al mismo tiempo, el costo de oportunidad, al que deben acomodarse todos los otros productos de la explotación de la tierra.) Un incremento de los salarios en dinero reduce la *renta residual* y, por supuesto, los costos de oportunidad de la explotación de toda la agricultura.

En este modelo básico smithiano se ha dado por supuesta una tasa particular de crecimiento del capital y, por lo tanto, una tasa particular —a largo plazo— de salarios reales. La tasa de beneficios se toma también como dada. No obstante una tesis fundamental es que la tasa de beneficios tenderá a descender en el curso del proceso de expansión económica, mientras que la tasa de salarios reales tenderá a subir a causa de la tasa creciente de acumulación de capital. Debemos tener en cuenta que la argumentación se refiere a variaciones en la tasa de beneficios bien sea real o en trigo, y no solamente a la tasa nominal o en plata.

¹⁰ Smith, Adam, *op. cit.*, p. 136.

La tasa *ordinaria* de beneficios, según Smith, "se regula siempre por la cantidad de capital destinado a invertirse, en proporción a la masa de oportunidades o de negocios que se puedan hacer con él". En otros términos, la tasa tiende a caer con la acumulación, como consecuencia de la *competencia acrecentada* entre capitalistas en los mercados de mercancías:

El aumento de capital que hace subir los salarios, propende a disminuir el beneficio. Cuando los capitales de muchos comerciantes ricos se invierten en el mismo negocio, la natural competencia que se hace entre ellos tiende a reducir su beneficio; y cuando tiene lugar un aumento del capital en las diferentes actividades que se desempeñan en la respectiva sociedad, la misma competencia producirá efectos similares en todas ellas.¹¹

2.2 la teoría de la distribución de David Ricardo

David Ricardo es considerado el máximo exponente de la economía política clásica, al que da un fundamento metodológico y conceptual en tanto ciencia social. En una de sus obras importantes, Maurice Dobb señala que hasta 1817, año de la publicación de los Principios de David Ricardo, "no hubo nada que pudiera llamarse un simple sistema teórico de economía política, ni aun como bosquejo preliminar". En lo que es de nuestro interés, ya desde el prólogo de su obra fundamental, David Ricardo apunta que el producto de la tierra se distribuye entre tres clases sociales de la comunidad: "el propietario del terreno, el poseedor del dinero o *stock* necesario para su cultivo y los trabajadores por cuya industria es cultivado". Y enseguida agrega que en las diferentes etapas históricas de la sociedad "las proporciones del producto total de la tierra que corresponderán a cada una de estas clases, bajo los nombres de rentas, beneficios y salarios, serán esencialmente diferentes,

¹¹ Smith, Adam, *op. cit.*, p. 180.

dependerán principalmente de la fertilidad del suelo, de la acumulación de capital..., de la población y de la habilidad del ingenio y de los instrumentos empleados en la agricultura."¹² De esta forma David Ricardo llega a establecer que el problema fundamental de la economía política es el estudio de la determinación de las leyes que regulan dicha distribución.

Adicionalmente, de acuerdo con la noción de David Ricardo no se puede comprender "el efecto del progreso de la riqueza sobre los beneficios o los salarios" sin el conocimiento de la "verdadera doctrina de la renta", lo cual nos lleva a estudiar uno de los aspectos centrales de su obra, lo que en la historia de las ideas económicas se conoce como *teoría de la renta diferencial*.

En su breve pero famoso trabajo titulado "Ensayo sobre la influencia del bajo precio del trigo sobre las utilidades del capital", publicado en 1816, David Ricardo busca demostrar que el gravamen impuesto a la importación de granos generaba una *renta extraordinaria* para los terratenientes y una reducción, en términos reales, tanto de los salarios como de los beneficios.

A medida que una sociedad progresa —nos dice David Ricardo en su "ensayo"— se genera una mayor demanda de alimentos. Pero esa demanda adicional debe ser satisfecha con mayores inversiones en la producción agrícola doméstica, ya que se ha limitado la posibilidad de adquirirlos mediante las importaciones. Así, en la medida en que la demanda de alimentos se incrementa como resultado del proceso de acumulación de capital, las tierras de menor calidad resultan insuficientes para producir la cantidad de alimentos demandados, por lo que se hace necesario emplear tierras de menor calidad. Cuando ello sucede, la menor productividad de las tierras menos fértiles y la imposibilidad de importar granos, conducen a que

¹² Ricardo, David, *Principios de economía política y tributación*, México, Fondo de Cultura Económica, 1973, p. 17.

surja una *renta extraordinaria* equivalente a la diferencia de productividades de los distintos tipos de tierra empleados.

En el capítulo "Sobre el valor" de los *Principios de economía política y tributación*, David Ricardo propone el uso de la teoría del valor-trabajo como estructura básica para el análisis de la tasa de beneficios; es decir, busca justificar el uso de la *medida en trabajo del valor*, en términos de la cual no se producirán alteraciones de los precios relativos ni, por lo tanto, del valor del producto que se deberá repartir, aunque se produzcan cambios en la distribución. Respecto a lo que se conoce como "problema Ricardo" Piero Sraffa señala lo siguiente:

El problema del valor que preocupaba a Ricardo consistía en cómo encontrar una medida del valor que permaneciera invariable ante los cambios en la distribución del producto, porque si una subida o una disminución de los salarios generase de por sí un cambio en la magnitud del producto social, sería muy difícil determinar con precisión los efectos sobre los beneficios.¹³

David Ricardo limitó la esfera de su discusión a "aquellos bienes que pueden producirse con mayor cantidad, mediante el ejercicio de la actividad humana, y en cuya producción opera la competencia sin restricción".¹⁴ Dichas mercancías se cambian en la "sociedad primitiva" de acuerdo *solamente* a sus insumos relativos de trabajo, pero el principio general se cumple siempre. Con base en ello rechazó la posición de Adam Smith según la cual las mercancías varían de "valor" no "en proporción a que se empleara más o menos trabajo en su producción", sino en "proporción a la mayor o menor cantidad de [cierta] medida patrón por la que se cambian" (oro, plata, trigo o trabajo), estando todas estas mercancías sujetas a la variación de sus insumos de trabajo. El trabajo mismo es variable, bien a causa de

¹³ Hollander, Samuel, *La economía de David Ricardo*, México, Fondo de Cultura Económica, 1979, pp. 27-68.

¹⁴ Ricardo, David, *op. cit.*, p. 123.

alteraciones del salario en mercancías por unidad de trabajo o por "el precio variable de los alimentos y de otros bienes necesarios, en adquirir los cuales se gastan los salarios del trabajador".¹⁵

David Ricardo insistió en que el insumo relativo de trabajo sigue siendo, incluso en la economía desarrollada, "la única circunstancia que puede servir de norma" del valor de cambio; y critica a Adam Smith por presentar el pago de renta y beneficios como influencias que operan sobre el valor de cambio de manera completamente independiente de los insumos relativos de trabajo. Debido a que Adam Smith "no había analizado... los efectos de la acumulación de capital, ni la apropiación, sobre el valor relativo",¹⁶ David Ricardo consideró qué *modificaciones* de la teoría pura del valor trabajo requería la introducción de la renta y los beneficios y definir las condiciones en que sería aplicable incluso a una economía desarrollada. Era necesario, por lo tanto, "determinar en qué medida se modifican o alteran los efectos que producen abiertamente en el valor de cambio de las mercancías la cantidad comparativa de trabajo que se emplea en producirlas, con la acumulación de capital y pago de renta".¹⁷

Es esencial tener en cuenta que el interés primordial de David Ricardo se centraba en *los cambios* en la estructura de los precios relativos. Emprende la investigación de las variaciones de los precios relativos bajo el supuesto de que las diferencias de salarios son constantes, aunque en el cálculo en los costos de producción en trabajo se han de tomar en cuenta las diferencias de salarios entre diversas clases de trabajo.

Es importante destacar que la preocupación de David Ricardo por los cambios en la pauta que siguen los precios relativos puede comprenderse mejor si se tiene en cuenta que su objetivo final era determinar las fuerzas

¹⁵ Ricardo, David, *op. cit.*, p. 123.

¹⁶ Ricardo, David, *op. cit.*, p. 127.

¹⁷ Ricardo, David, *op. cit.*, p. 179.

que gobiernan la tasa de rendimiento del capital. Expresado brevemente, la discusión sobre la teoría del valor era una cuestión preliminar necesaria para abordar el tema principal, pero no lo considera en su propio interés intrínseco. Acepta que se utilizasen bienes de capital incluso en el "estado primitivo." De aquí que el contenido en trabajo de las mercancías incluye trabajo tanto *inmediato* como *indirecto*. Pero *incluso cuando se han introducido los beneficios*, los precios relativos, bajo determinadas circunstancias, pueden continuar estando en proporción al insumo de trabajo (Incorporado directa o indirectamente). En este caso el aumento de los salarios no alteraría el tipo de cambio entre dos mercancías.

No obstante, la tesis de que la modificación de la distribución no hace cambiar los precios relativos parte del supuesto de que los capitales de dos productores "son de igual valor". En esta parte el objetivo de David Ricardo es demostrar que la reducción de la participación de cada producto con la que se queda el productor capitalista no se podría "compensar" mediante una mejora en el dominio de su producto sobre la otra mercancía, porque los productores de ambas mercancías se verán igualmente afectados por la alteración de la distribución entre salarios y beneficios en los dos productos netos. Esto en el caso de que las mercancías en cuestión requieran insumos iguales de trabajo inmediato con iguales capitales circulantes y equipo de capital de "igual valor y duración".

3. La concepción marxista sobre la renta

Carlos Marx parte en su teoría del valor del concepto de trabajo incorporado de Ricardo, desarrollándolo e intentando hacer rigurosa al máximo la teoría ricardiana. Define la fuerza de trabajo como una mercancía constituida por la suma de cualidades que hacen al hombre capaz de producir trabajo; al valor

de la fuerza de trabajo, como el trabajo necesario para mantener y desarrollar la capacidad de trabajo de los hombres; y al trabajo, como la actualización de la fuerza de trabajo. Marx se plantea frontalmente un problema no resuelto en Ricardo, el beneficio del capitalista, plusvalía generada por el hecho de que la cantidad de trabajo que el trabajador efectúa es superior a la cantidad de trabajo precisa para la producción de sus medios de subsistencia, siendo la diferencia entre el valor producido y el consumido la plusvalía. Define el concepto de capital variable como el costo de la mercancía fuerza de trabajo, y el de capital constante como el costo de los instrumentos productivos distintos a la fuerza de trabajo. El valor será definido por la suma de capital constante, de capital variable y de plusvalía, con lo que composiciones orgánicas distintas producen en mismo valor, pero distinto tipo de beneficios.

Para Marx, la renta es una parte de la plusvalía generada por los obreros asalariados de la cual se apropian los terratenientes por ser los dueños de la tierra. La renta representa el excedente de la plusvalía sobre la ganancia media establecida en la agricultura. Así, la renta se presenta en dos formas: *renta absoluta* y *renta diferencial*. La renta absoluta la reciben los terratenientes únicamente por ser los dueños de la tierra. El terrateniente recibe esta renta aunque no participe en el proceso de producción agrícola. Con el desarrollo del sistema capitalista la renta tiende a incrementarse, lo mismo que el precio de la tierra.

Marx distingue dos formas de la renta diferencial a las cuales llama "primera forma de la renta diferencial" y "segunda forma de la renta diferencial". La renta diferencial en su primera forma surge de la mejor fertilidad de la tierra y de la mejor situación de la misma. Esta renta es una parte de la plusvalía generada en el proceso de producción agrícola que va a los propietarios de las tierras más fértiles y mejor situadas. Esta primera

forma de la renta diferencial proviene del plustrabajo de los trabajadores agrícolas que tienen mayor productividad debido a que las tierras son relativamente mejores en cuanto a la fertilidad y situación respecto al mercado.

La renta diferencial en su segunda forma surge como un excedente sobre la ganancia media del capitalista, debido a las inversiones adicionales de capital que son relativamente más productivas. Esta segunda forma de la renta diferencial es típica en el desarrollo de la producción agrícola, que ha alcanzado un alto grado de desarrollo y que utiliza inversiones intensivas de capital sin incrementar el tamaño de la tierra, pero que incrementan la productividad en forma notable y hacen posible el desarrollo de un excedente creado por los trabajadores agrícolas del cual se apropian los que realizan dichas inversiones.

En *El capital* Marx nos habla también de la *renta de monopolio*, que existe cuando los productos agrícolas se venden por encima de su valor, es decir, se venden a precios de monopolio, lo que ocurre con tierras que se dedican al cultivo de especies poco comunes. Con ello se establece un monopolio sobre dichas tierras y productos. En esta forma la renta de monopolio es un ingreso extra que reciben ciertos terratenientes debido a que el precio de los productos agrícolas es mayor que su valor y que su precio de producción.¹⁸

4. La teoría marginalista

El marginalismo surge como doctrina económica a partir de 1870, al romper con la tradición del pensamiento económico de la fisiocracia y de la escuela clásica. Está fundamentada en una teoría subjetiva del valor cuyo método es el análisis marginal, del cual deriva su nombre.

¹⁸ Marx, Carlos, *El capital*, volumen III, México, Fondo de Cultura Económica, 1979.

Las principales corrientes del marginalismo son las siguientes: *a)* la escuela austriaca, que fundó Karl Menger y cuyos representantes más destacados fueron Friederich von Wieser y Eugen Böhm-Bowenk; *b)* la escuela de Lausana, donde sobresalen León Walras y Wilfredo Pareto; *c)* el marginalismo británico, con W. S. Jevons; *d)* el marginalismo estadounidense con John Bates Clark, Irvin Fisher y F. W. Taussig. El marginalismo rompe con la tradición clásica en varios sentidos: 1) sustituye la línea de investigación del valor-trabajo por una teoría del valor subjetivo; 2) a la preocupación por el desarrollo y la producción opone la preocupación por el equilibrio (ya sea del consumidor, de la empresa, del mercado o del multimercado); 3) abandona la concepción clásica del proceso económico (utilización del trabajo con el fin de obtener un excedente, que se realiza como valor sobre mercado) y la sustituye por otra, en la que no se produce excedente, sino retribuciones en los factores de producción; 4) de una concepción de la sociedad dividida en clases se pasa a una concepción individualista y "atomística".

Las principales aportaciones de la escuela marginalista pueden sintetizarse en tres puntos: 1) la teoría subjetiva del valor, basada en la utilidad marginal que los bienes reportan al consumidor independientemente de la cantidad de trabajo necesario para su producción; 2) la teoría del equilibrio general. El problema se plantea de la forma siguiente: dada cierta cantidad de recursos productivos, dada cierta técnica de producción y dado el sistema de preferencias de los sujetos económicos, se trata de determinar la cantidad de bienes producidos y cambiados y los precios de dichos bienes. Se suponen cuatro categorías de sujetos: terratenientes, trabajadores, capitalistas y empresarios. Se parte de una hipótesis: la competencia perfecta, y de que existe un sistema de precios casual.

A partir de estos supuestos se desarrolla un proceso lógico, en el cual cada sujeto ofrece y demanda bienes en distinta cantidad, buscando una posición de máxima satisfacción individual. Naturalmente, partiendo de un sistema de precios casual, no se puede suponer que la oferta y la demanda de cada bien sean iguales. Respecto a los precios iniciales, aparecerán aumentos en los bienes en que la demanda supere a la oferta y disminuciones en los casos en que la oferta supere a la demanda. A cada nueva configuración de los precios corresponderán otras demandas y otras ofertas. El proceso continuará hasta el punto en que se dé la igualdad entre las cantidades ofrecidas y demandadas. Se verificará entonces un equilibrio general, en el que la condición de máxima satisfacción conseguida por cada sujeto será compatible con las conseguidas por todos los demás. Es interesante destacar que, dada la enorme cantidad de elementos y relaciones existentes, el lenguaje matemático se hace poco menos que imprescindible para expresar completamente la teoría del equilibrio general. Concretamente, el sistema walrasiano (la expresión más completa de la teoría del equilibrio general) se traduce en un imponente sistema de ecuaciones algebraicas. Perfeccionado y simplificado, se ha visto que podía tener gran utilidad para la planificación económica. El británico Marshall y el estadounidense Fisher han enunciado teorías relativas a equilibrios parciales, de mercados particulares y no del sistema económico en su conjunto.

No obstante, tanto la teoría del equilibrio general como la del equilibrio parcial dejan a un lado problemas económicos fundamentales. En primer lugar, no explican la formación de capital. En segundo lugar, parten de una hipótesis totalmente irreal: la competencia perfecta. Así, al suponer la técnica y las preferencias de los consumidores constantes, se define una economía tendiente a un estado estacionario, lo que es prácticamente inexistente. La teoría del equilibrio general ha sido utilizada frecuentemente

para realizar una apología del sistema de libre mercado. Sin embargo, en su desarrollo original, se pretendió hacer una teoría general, válida para cualquier sistema económico. Por último, hace uso de la instrumentación analítica, de un nuevo lenguaje capaz de ser matematizado. El carácter estático de las hipótesis de la escuela facilitó el desarrollo del análisis matemático. Instrumentos tan fundamentales como las funciones de demanda y las elasticidades marginales de sustitución, entre otras, se crearon en esa época.

5. La economía: sus dos enfoques fundamentales y su punto de ruptura

El punto esencial de partida en el análisis económico se da en el siglo XVI, al surgir el primer intento de articular una explicación del funcionamiento económico con el mercantilismo. Este cuerpo de ideas presentaba una explicación de los mecanismos de generación de riqueza que llegó a constituir el eje del análisis económico por los siguientes cuatro siglos.

Con la crítica a la interpretación mercantilista, a fines del siglo XVIII surgen las ideas fisiocráticas. La crítica de ambas da paso de una corriente de interpretación más sólida: la escuela clásica, con Smith, Ricardo y Malthus como sus principales exponentes desde fines del siglo XVIII y a lo largo del siglo XIX.¹⁹

A fines del siglo XIX se da el proceso de ruptura en el análisis económico: por un lado tiende a consolidarse una corriente que da más importancia a los aspectos técnicos de la economía y, por el otro lado, existe otro grupo de economistas que busca explicar las causas del crecimiento de la riqueza y su distribución.

¹⁹ Aguilera Verduzco, Manuel, *Crecimiento económico y distribución del ingreso*, UNAM, México, 1998, p. 493.

Lo anterior origina dos corrientes esenciales en el análisis económico del siglo xx: una, la economía del equilibrio y, la otra, la economía del crecimiento y del bienestar.

5.1. La economía del equilibrio

La economía DEL equilibrio fue impulsada por los economistas neoclásicos de la escuela matemática en su preocupación por determinar los parámetros de estabilidad en el funcionamiento económico.

La economía del equilibrio se sustenta en las nociones del Ingeniero francés León Walras y en las aportaciones de William Petty.²⁰ Es un enfoque de orden técnico que en el nivel macroeconómico se relaciona con la forma óptima de asignación de recursos y el empleo de los recursos productivos escasos, y en lo económico plantea la búsqueda de los equilibrios mediante mecanismos de ajuste y estabilización.

5.2. La economía del crecimiento y del bienestar, su enfoque

La llamada economía del crecimiento y del bienestar está conformada por una vasta gama de corrientes teóricas, que heredan en diferente grado el pensamiento clásico, desde la escuela marxista hasta las interpretaciones keynesianas, que se derivan del cisma de la teoría económica clásica.²¹

Para Amartya Sen, el enfoque de la economía del crecimiento y del bienestar, aunque está relacionado en forma inmediata con la consecución de riqueza, su vinculación, en un nivel más profundo, está ligada a otros estudios que suponen la valoración y el desarrollo de objetivos más básicos.

²⁰ Sen, Amartya, *Sobre ética y economía*, Alianza-Consejo Nacional para la Cultura y las Artes, México, 1999, p. 23.

²¹ Aguilera Verduzco, Manuel, *op. cit.*, p. 494.

Este enfoque económico se relaciona en última instancia con la aplicación de criterios éticos y políticos.

Para Sen, Aristóteles relacionaba lo anterior con el fin de conseguir "lo bueno para el hombre". Aún más, apuntaba características fundamentalmente colectivas: "si bien merece alcanzar este fin únicamente para un hombre, es mejor y más divino alcanzarlo para una nación o para las ciudades-estado".²²

Si se examina en qué enfoque hacen más hincapié las publicaciones sobre economía moderna, es difícil no darse cuenta del abandono del análisis normativo profundo y de la ignorancia de las consideraciones éticas en la caracterización del comportamiento humano real.²³

Según Amartya Sen, para avanzar en la búsqueda de nuevos paradigmas económicos que permitan a la ciencia económica moderna sortear con éxito los complejos problemas que plantea la economía contemporánea se requiere encontrar el balance adecuado entre los dos principales enfoques del análisis económico.²⁴

²² Sen, Amartya, *op. cit.*, p. 21.

²³ *Ibidem*, p. 25.

²⁴ *Ibid*, p. 25.

CAPÍTULO SEGUNDO

El desarrollo económico y la distribución del ingreso en México

1. Contradicciones del crecimiento económico y crisis

A PARTIR DE LA SEGUNDA GUERRA MUNDIAL, México adoptó para su desarrollo económico el modelo de *sustitución de importaciones*, proceso que continuó en forma ininterrumpida durante poco más de tres décadas. Para la segunda mitad de los años setenta, toma auge en el país el crecimiento económico basado en la explotación y exportación de hidrocarburos, etapa que se interrumpe a principios de los años ochenta, al desplomarse el precio del crudo en los mercados internacionales, con lo que se inicia la crisis económica de los ochenta y el cambio a un nuevo modelo de desarrollo económico que se orienta al exterior.

Entre 1940 y 1960, México adopta la primera etapa del proceso de industrialización por *sustitución de importaciones*, etapa caracterizada por la producción nacional de bienes de consumo final no durable y algunos bienes intermedios de tecnología sencilla. Lo anterior le dio un gran dinamismo al crecimiento económico ya que duplicó en esos dos decenios el producto por habitante. Durante ese tiempo, la economía mexicana incrementó su producto interno bruto (PIB) en 6.4 por ciento anual en promedio, el consumo privado aumentó 6.7 por ciento anual y el incremento en la formación bruta de capital fijo fue de 9.0 por ciento anual.¹

México adopta la segunda etapa del proceso de sustitución de importaciones a principios de los años setenta, al iniciar la producción

¹ Hernández Laos, Enrique, *Crecimiento económico y pobreza en México*, UNAM, México, 1992, p. 22.

doméstica de bienes de consumo duradero y algunos bienes intermedios y de capital, utilizando tecnología relativamente más compleja que en la primera etapa. La rígida política proteccionista se acentúa, extendiendo a nuevos campos la reglamentación de los permisos de importación de los productos industriales que sustituirán las importaciones, lo que elimina virtualmente a la competencia externa de los mercados domésticos de productos industriales.² Lo anterior dio lugar a que se diversificaran las actividades industriales y se incrementaran grandemente las ganancias oligopólicas, que influyeron de manera determinante en la forma de distribución del ingreso de los hogares en ese periodo. Al mismo tiempo se instrumentó una deliberada política de transferencia de ingresos de las actividades primarias a las industriales y comerciales, mediante el mantenimiento de precios de garantía decrecientes en términos reales para los principales productos agrícolas.

Para comprender el reciente desequilibrio de la economía mexicana de la década de los años setenta, se deben mencionar los siguientes factores:

- a) Un proceso de sustitución de importaciones basado en la producción de bienes de consumo —sobre todo de uso duradero— dirigido a un mercado reducido como reflejo de una alta concentración del ingreso que el mismo modelo de desarrollo industrial contribuyó a sostener y aún a agravar;
- b) Una baja rentabilidad de la producción destinada al mercado externo, agudizada por una falta de competitividad originada por el desaprovechamiento de economías de escala, debido al crecimiento anárquico de empresas en mercados de tamaño reducido;

² *Ibidem.*

- c) La participación creciente de inversión extranjera con un alto contenido de importación de bienes de capital intermedios y el rápido crecimiento de pagos al exterior que esa mayor participación implica; y
- d) Una participación económica estatal en respaldo de los rasgos anteriormente mencionados del desarrollo industrial en su conjunto.³

Entre 1960 y 1971, la economía creció en promedio 6.3 por ciento, mientras que las importaciones, como resultado de la política de sustitución de importaciones, crecieron sólo 4.2 por ciento en términos reales. El consumo creció en 6.5 por ciento anual. En los años sesenta se presenta un periodo de crecimiento económico sostenido al que frecuentemente se le denomina *desarrollo estabilizador* —por la estabilidad cambiaria—, lo cual se tradujo en una relativa estabilidad de precios: 2.5 por ciento anual en promedio en el Índice de Precios al Mayoreo en la Ciudad de México (IPMCM).

Aún así, en esta etapa se acumularon crecientes rezagos en el sector agropecuario que repercutieron en la distribución del ingreso de los hogares e impactaron en la evolución de los índices absolutos de pobreza.

Desde el inicio de la década de los sesenta, resultaba evidente el gradual agotamiento del proceso de sustitución de importaciones, que al obedecer a una cada vez más diversificada estructura de la demanda doméstica, estimuló la creación de industrias de bienes de consumo durable y de bienes intermedios de tecnología relativamente más compleja. Debido a la debilidad del mercado interno, la continuación del proceso se tradujo en una industrialización no generalizada, por el empleo de tecnologías intensivas de capital diseñadas para mercados de mayores dimensiones.

A pesar de que entre 1971 y 1977 la economía creció a niveles similares que en la década previa, el agotamiento del proceso de sustitución de

Importaciones elevó el nivel de las importaciones, revirtiendo la tendencia decreciente que había registrado en las décadas anteriores. En algunas ocasiones se denomina a este periodo *desarrollo compartido*, en el cual los agregados económicos registran un menor dinamismo que en la década anterior.

En la década de los años setenta la economía mexicana se caracterizó por el deterioro en la capacidad de su aparato productivo para generar un monto de exportaciones que fuera suficiente para financiar las importaciones necesarias para continuar el crecimiento histórico de la producción y el empleo. Como resultado, se obtuvo un lento crecimiento económico, asociado con elevados déficits de las balanzas comercial y de pagos.

Las causas que originaron el déficit de la balanza comercial fueron producidas por una combinación de factores que se pueden sintetizar en el paulatino agotamiento de las fuentes internas de financiamiento del proceso de industrialización desarrollado desde principios de los años cincuenta.⁴

El modelo de industrialización mexicano se basó inicialmente en la idea de que el déficit comercial externo manufacturero que se generaría por su puesta en marcha, sería financiado por el superávit comercial externo que se obtendría por las actividades del sector agropecuario. Sin embargo, las modalidades que adoptó el desarrollo industrial determinaron que la fase inicial de rápida expansión de su déficit comercial externo se hiciera permanente y no mostrara una clara disminución. Los supuestos del modelo de desarrollo industrial se vieron rebasados por el "premature" deterioro del superávit comercial agropecuario y el resultante debilitamiento de esta fuente de financiamiento. Si bien en el periodo 1961-1965 el superávit agropecuario financiaba prácticamente la mitad del déficit industrial, para 1974 esa fuente de financiamiento era ya insignificante.

³ Minian, Isaac, "Devaluación, petróleo y alternativas de desarrollo" en *Revista Economía de América Latina*, año 1, número 2, marzo de 1979, p. 172.

⁴ *Ibid*, p. 171.

Con la intención de mantener bajos los precios y tarifas de los bienes y servicios del sector público como un estímulo al crecimiento y a una insuficiente captación impositiva que financiara el creciente gasto gubernamental, se ocasionó que éste dependiera del crédito interno y del endeudamiento externo. Como consecuencia, además de que se limitó la capacidad de acumulación de las empresas del Estado, provocó un círculo vicioso que se tradujo en crecientes presiones inflacionarias en el país.

Los mayores índices de inflación interna, con aumentos de precios del 16.5 por ciento en promedio y un tipo de cambio fijo, provocaron la sobrevaluación del peso en relación con el dólar y generaron crecientes problemas en la balanza de pagos.⁵ Como consecuencia de los desequilibrios internos y externos, en 1976 México devaluó su moneda y en 1977 se adoptó un programa de ajuste macroeconómico, bajo los lineamientos del Fondo Monetario Internacional (FMI), el cual duró poco tiempo al basar cada vez más el crecimiento de la economía mexicana en la explotación y exportación de hidrocarburos.

Las exportaciones petroleras pasaron de 563 millones de dólares en 1976, a 15 mil 600 millones de dólares en 1982.⁶ En seis años las exportaciones pasaron de representar el 16 por ciento de las exportaciones totales del país, al 76 por ciento del mismo total. La exportación de hidrocarburos más el creciente endeudamiento generaron una corriente de ingresos tal que aceleraron significativamente el crecimiento económico del país. Entre 1977 y 1981 el PIB aumentó en 8.4 por ciento anual en promedio, y las importaciones totales se incrementaron a un nivel tres veces superior, como resultado de la parcial liberalización comercial que se llevó a cabo en los últimos años del periodo y de la creciente sobrevaluación del tipo de cambio interno. Los niveles del consumo interno se incrementaron considerablemente: en 8 por ciento anual el consumo privado y en 9.8 por

⁵ Hernández Laos, Enrique, *opus citatum*, p. 25.

ciento el consumo público, que cubrió importantes programas sociales rezagados, sobre todo en educación y cuidado de la salud. La formación bruta de capital creció en 16.3 por ciento anual en promedio y las exportaciones totales crecieron en 9 por ciento anual, también en promedio.⁷

Las expectativas devaluatorias de parte de la sociedad mexicana aceleraron la fuga de capitales al extranjero, aumentando el déficit en cuenta corriente, lo que hizo necesario realizar varias devaluaciones durante 1982. Esos problemas financieros, provocados por el desajuste macroeconómico posterior, se prolongaron por todo el resto de la década de los ochenta. A partir de 1983, el nuevo gobierno se vio obligado a renegociar la ya para entonces cuantiosa deuda externa del país (82 mil millones de dólares) en condiciones muy difíciles, por las elevadas tasas de interés prevaletientes en los mercados internacionales de capital y por las condiciones establecidas por los organismos garantes de la renegociación: el Fondo Monetario Internacional (FMI) y el Banco Mundial (BM).⁸

Por todo lo anterior, la estrategia gubernamental se planteó enfrentar los desequilibrios macroeconómicos de corto y largo plazo: los primeros mediante el Programa Inmediato de Reordenación Económica (PIRE), los segundos mediante el Programa de Cambio Estructural. Sin embargo, esta estrategia no logró evitar la profundización de los desequilibrios de la crisis económica en los años siguientes.⁹

Entre 1981 y 1988, la mayoría de los indicadores macroeconómicos del país registraron un estancamiento o retroceso. El consumo creció sólo 0.1 por ciento anual en promedio, como consecuencia de una reducción del consumo privado y un ligero aumento del consumo público. La formación bruta de capital fijo se redujo 6.2 por ciento anual en promedio, y sólo las

⁶ *Ibid.*, p. 26.

⁷ *Ibid.*, p. 27.

⁸ *Ibid.*, p. 28.

⁹ *Ibid.*, p. 30.

exportaciones crecieron de manera significativa a una tasa promedio anual de 7.1 por ciento. El deterioro de los términos de intercambio redujo los ingresos por concepto de la venta de petróleo, a pesar de que se mantuvo relativamente constante el volumen de crudo exportado. El valor de las exportaciones petroleras se redujo 40 por ciento al pasar de cerca de 16 mil 500 millones de dólares en 1982 a sólo 6 mil 700 en 1988. A partir de 1983 la política económica se orientó a reducir el papel dinamizador del Estado, dando mayores espacios al sector privado en el proceso de inversiones.

Lo anterior es evidente si se tiene en cuenta que entre 1982 y 1986 la inversión pública se redujo en términos reales en una proporción mayor (-42 por ciento) que la privada (-15 por ciento), y entre ese año y 1988, la inversión pública siguió disminuyendo (-12 por ciento adicional) mientras que la segunda registró una leve recuperación (+3.3 por ciento). Pero el principal problema de la economía mexicana durante la década de los ochenta fue la transferencia neta de recursos al exterior. El elevado nivel de endeudamiento derivado del auge petrolero; el deterioro sin precedentes de los términos de intercambio y la elevación de las tasas de interés en los mercados financieros internacionales, provocaron una transferencia bruta de recursos superior a 70 mil millones de dólares entre 1982 y 1988. El servicio de la deuda implicó para el país una salida de alrededor de mil millones de dólares anuales, lo cual a su vez implicó una transferencia neta de recursos al exterior entre 5 y 6 por ciento del PIB.¹⁰ Esta exportación de recursos, además de limitar las inversiones tanto productivas como para el beneficio social, implicó la necesidad de impulsar cambios profundos en la estructura de las finanzas públicas y en la relación económica con el exterior. El financiamiento de los recursos netos enviados al exterior provino de una balanza de pagos superavitaria, producto del crecimiento de las exportaciones no petroleras y de la contracción de las importaciones.

¹⁰ *Ibid.*, p. 31.

La política devaluatoria del tipo de cambio jugó un papel de suma importancia en todo el proceso, a costa de acelerar las presiones inflacionarias domésticas, que alcanzaron una tasa anual promedio de 83.6 por ciento entre 1982 y 1988. Como resultado de la crisis y de los programas de ajuste se modificó la distribución funcional del ingreso, reduciendo la participación de los salarios en el ingreso nacional.

A partir de los años ochenta, el crecimiento económico de México sufrió un severo decaimiento, aunado a un extraordinario crecimiento de la población, ocasionando en cierto sentido el surgimiento de dos Méxicos: uno con características similares a las de los países más avanzados del mundo con tecnología de punta; otro atrasado y tradicional, con índices de pobreza e ignorancia como en países muy poco desarrollados.¹¹

La lección más importante que se puede desprender del desarrollo económico de los últimos cuarenta años es que el país ha perdido la tendencia de alto crecimiento económico que necesita. Enrique Cárdenas cita a Leopoldo Solís, quien afirma que la economía mexicana ha vivido durante decenios en un desequilibrio permanente, y el crecimiento de la fuerza de trabajo requiere de un crecimiento mayor del que se ha tenido desde los años ochenta. Al no tenerlo, el mercado de trabajo sufre un fuerte desequilibrio permanente, con un desempleo o al menos subempleo creciente, sin que la caída en los salarios reales logre restituir el equilibrio en el mercado laboral, creando un desempleo crónico con las graves consecuencias que una situación de este tipo tiene a largo plazo: se reproduce la pobreza y aumenta la migración a las ciudades generando tensiones sociales y políticas.

La propensión de economías como la mexicana a "trabajar" con un fuerte desequilibrio externo es algo tradicional al que se ha calificado como *rasgo estructural*. En el nuevo modelo económico eso no ha cambiado; más bien,

¹¹ Cárdenas, Enrique, *La política económica en México*, Fondo de Cultura Económica, México, 1996, p. 17.

las condiciones en que ha venido actuando la apertura externa parecen haber inclusive acentuado esas características.¹²

Entre las causas del fracaso del modelo secundario exportador podemos mencionar las siguientes: una errática política monetaria, basada en la sobrevaluación del peso que dio lugar a un gran crecimiento del déficit tanto comercial como de la balanza de pagos; una captación de inversión extranjera en valores financieros, con su consiguiente fuga, lo que precipitó a la moneda mexicana a la devaluación, hecho que multiplicó la deuda de las empresas de capital nacional, principalmente de las medianas y pequeñas; la no consolidación de un núcleo duro de empresas mexicanas de exportación, ni la de una red industrial alrededor de las empresas tanto exportadoras como maquiladoras; el énfasis en el impulso al sector exportador por la vía de los subsidios y los estímulos no fue acompañado por el apoyo a la industria que produce para el mercado interno, lo que aunado a la penetración de mercancía importada para el consumo final y a la política de bajos salarios, ha sumido a este sector en una aguda crisis que se manifiesta en el aumento del cierre de empresas y en el despido de trabajadores.

En México, la apertura comercial comenzó a mediados de 1985 con la eliminación progresiva de varios tipos de restricciones, para llegar al año siguiente a la integración del país al Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio (GATT). En 1987 un nuevo impulso en la apertura conduce a la eliminación de los permisos previos para la mayoría de las fracciones arancelarias todavía sujetas a este requisito, mientras se simplifica el régimen arancelario encontramos que van de cero a un máximo de 20 por ciento. A comienzos de los años noventa México solicita su integración al libre comercio norteamericano (inaugurado entre Estados Unidos y Canadá desde fines de los años ochenta), lo que se concreta a

¹² Valenzuela Feijoo, José, "El modelo neoliberal, contenido y alternativas" en *Revista Investigación Económica*, número 211, enero-marzo, 1995, p. 33.

comienzos de 1994 con la entrada en vigor del Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLC).

En los primeros años de la apertura externa el impulso exportador se apoyó en una devaluación real del tipo de cambio. Entre 1985 y 1989 las exportaciones de bienes y servicios pasan del 17.5 al 22 por ciento del PIB. Sin embargo, cuando desde 1988-1989 el peso mexicano entra en un ciclo de revaluación real de largo plazo, el empuje de las exportaciones se debilita cada vez más. Así, en 1993 su aporte a la formación del PIB se estanca en 22.3 por ciento, mientras la cuenta corriente del país acelera cada vez más su acumulación de pasivos.¹³

Los más recientes cambios económicos de México son producto tanto de la crisis del modelo de crecimiento basado en la sustitución de importaciones como de las dificultades para asimilar las nuevas condiciones tecnológicas, geopolíticas y sociales que impone la economía mundial. El agotamiento del régimen basado en la sustitución de importaciones ha abierto un periodo de transición dando paso a otro, secundario y exportador, caracterizado por una extraordinaria apertura de la economía y por el auge de las exportaciones manufactureras. Este modelo de crecimiento hacia afuera desplaza al mercado interno como el núcleo y el motor del crecimiento económico.¹⁴

El débil avance económico de comienzos de la primera mitad de los años noventa se pone nuevamente en entredicho para la segunda mitad de la década. El aporte de capital externo tiene un efecto positivo en la modernización de las estructuras productivas orientadas a la exportación, produce también una valorización cambiaria que impulsa grandes flujos de importaciones. Es relativamente normal que fuera México, en diciembre de 1994, el disparador de un nuevo ciclo de fugas de capitales externos desde América Latina. Desde 1990 se da una acelerada valorización del tipo de

¹³ Pipitone, Hugo, *Tres ensayos sobre desarrollo y frustración: Asia Oriental y América Latina*, CIDE, México, 1997, p. 196.

¹⁴ Soto Reyes, Ernesto, *Globalización, economía y proyecto neoliberal en México*, UAM, México, 1995, p. 22.

cambio, lo que se convierte con otros factores en impulsor de un creciente desequilibrio de la cuenta corriente de la balanza de pagos. Así, mientras las exportaciones de bienes del país pasan de 27 a 61 billones de dólares, las importaciones crecen de 31 a 79 billones. Esta situación se vuelve incompatible con la conservación del tipo de cambio, lo que produce en pocas semanas una devaluación de casi el 100 por ciento entre finales de 1994 y comienzos de 1995.

El éxito de una política orientada a crear mayores condiciones de vinculación con el comercio internacional —lo cual supone que el valor de la producción que surge de las nuevas actividades proyectadas hacia el exterior sea superior al valor de las actividades que se pierden a consecuencia de las presiones que ejercen las importaciones— necesita ser compensada por mayores aumentos de las exportaciones, de modo que estas últimas ejerzan un nuevo papel de impulso hacia el resto de la economía.

2. La naturaleza de los desequilibrios económicos

El crecimiento económico de las tres últimas décadas implicó una serie de transformaciones en la estructura productiva del país, a consecuencia de la instrumentación de políticas económicas que tendieron a favorecer al sector industrial en perjuicio de las actividades primarias. Los cambios en la estructura productiva y la orientación de la política económica contribuyeron a acentuar los desequilibrios internos y externos de la economía, los cuales condicionaron la evolución de la pobreza en México.

Entre 1966 y 1971 el crecimiento de la producción agropecuaria se redujo al 2.1 por ciento anual en promedio, en comparación con el 3.8 por ciento de incremento real anual que había registrado durante los cinco años anteriores. Entre 1971 y 1977 continuó el estancamiento relativo de la

producción agropecuaria, que registró un incremento promedio del 2.9 por ciento anual. Tras una breve recuperación entre 1977 y 1981, el sector agrícola volvió a estancarse durante los ochenta, periodo en el que registró un incremento anual en promedio inferior al 1 por ciento.¹⁵

El rezago del sector agrícola, especialmente de la agricultura campesina, tuvo consecuencias muy importantes en el mantenimiento de los niveles de pobreza del sector rural del país, por la disminución de los ingresos reales de amplios grupos rurales, como consecuencia del deterioro de los precios relativos de los cultivos básicos y de los bajos niveles de productividad y de rendimientos por hectárea en las tierras de temporal.

La industrialización por sustitución de importaciones descansó en el crecimiento del mercado interno, para apoyar la demanda de los productos manufacturados que se iban sustituyendo. Para ello fue necesario que en el largo plazo se mantuvieran crecientes los salarios en términos reales, como resultado de empleos remunerados o del aumento sostenido de los salarios unitarios reales. En consecuencia, a partir de los años cincuenta se incrementó de manera sostenida la participación de los salarios en el ingreso nacional. Para ello, el Estado se vio obligado a conciliar un salario real creciente con una tasa de ganancias real atractiva para que fluyeran las inversiones de capital a la industria. Los sistemas de protección arancelaria jugaron un papel importante en este sentido, pues permitieron al sector empresarial fijar precios industriales muy por encima de los que podrían haberse fijado de haber habido competencia externa. No obstante, lo anterior significó para el Estado un sacrificio fiscal de importancia, pues la existencia de permisos previos limitó la recaudación fiscal correspondiente.

En su afán por industrializar al país, el Estado fue más allá de esas medidas, al restringir el crecimiento de los precios y las tarifas de los bienes

¹⁵ Hernández Laos, Enrique, *op. cit.*, p. 35.

y servicios públicos, los cuales sufrieron un rezago creciente en términos reales, lo que mermó los ingresos del sector público.

Todo lo anterior, entre otras cosas, más el sacrificio fiscal ocasionado por las exenciones impositivas con fines de fomento, limitaron de forma creciente los ingresos del Estado, ingresos que se necesitaban para financiar las obras de infraestructura territorial, energética y productiva de que estaba urgido el proceso de crecimiento industrial del país, así como atender las necesidades sociales de una población con alto crecimiento en materia educativa y del cuidado de la salud.

La posición del Estado se deterioró, y trajo como consecuencia desequilibrios macroeconómicos que aceleraron la tasa de crecimiento inflacionario y agudizaron los desequilibrios externos. En lugar de que el Estado llevara a cabo una reforma tributaria para incrementar sus recursos, se apoyó en mayores impuestos indirectos, que sólo repercutieron en los precios. En cuanto al capital, no se modificaron los gravámenes al mismo, ni se eliminó el anonimato de las acciones y los valores, lo que ha traído como consecuencia que la acumulación por ingresos del capital no puedan ser ingresos gravables. Ante esa situación, la política de gasto público entró en contradicción con una política de financiamiento del desarrollo.

Al combinarse los estrangulamientos del sector externo con los problemas que se derivaron de la insuficiencia financiera del sector público, hubo una disminución en la tasa de crecimiento económico para el país; se dieron crecientes presiones inflacionarias; se incrementó el endeudamiento externo y se dio una mayor transferencia de recursos al extranjero para cubrir el servicio de la deuda. A partir de 1982, factores como la devaluación sistemática del peso, el deterioro de los salarios reales y la contracción de la economía, que duró el resto de la década, permitieron incrementar la exportación de manufacturas y reducir las importaciones, lo que hizo disminuir notablemente el déficit comercial del sector industrial.

El modelo de sustitución de importaciones perdió su dinamismo a finales de los años setenta, con lo que se agudizaron los desequilibrios al hacer crisis el breve periodo de crecimiento basado en las exportaciones petroleras. Con el fin de restablecer el equilibrio macroeconómico interno y externo, y al mismo tiempo hacer frente al pago de la deuda externa, el Estado instrumentó programas de ajuste de muy profundas dimensiones durante los años ochenta, los cuales tuvieron profundas consecuencias sobre el bienestar de la población mexicana, pues provocaron el deterioro generalizado de los niveles de vida de la población, extendiéndose la pobreza y la pobreza extrema.

La falta de un mercado interno robusto —como complemento necesario del mercado externo y de la modernización industrial— constituye en México un gran obstáculo al crecimiento y desarrollo nacional. No se puede priorizar y circunscribir la modernización y reestructuración de la esfera productiva, en función de los sectores que cuentan con ventajas comparativas y con capacidad competitiva para, a partir de estos, alcanzar una inserción eficiente en el contexto mundial. Tampoco se puede relegar al resto de los sectores productivos por ser ineficientes e incapaces de alcanzar una incorporación dinámica en el contexto internacional. Hacerlo implica aumentar los desequilibrios productivos, así como los del sector externo, pues finalmente los sectores rezagados ineficientes e incompetitivos son la mayoría. Por otra parte, los más dinámicos son incapaces de financiar los requerimientos de importaciones que demanda el sector de baja productividad y no integrado.¹⁶

La problemática que enfrenta la industria nacional, el sector agrícola y el sector externo, es preocupante; no sólo porque evidencia el rezago tecnológico en que el país se encuentra frente a la velocidad de innovación

¹⁶ Huerta G., Arturo, *La política neoliberal de estabilización económica en México*, Diana, México, 1994, p. 197.

de los países desarrollados, sino porque tal situación frena la actividad económica y compromete el futuro del país.

El contexto de libre mercado de economía abierta no ha desarrollado la productividad y la competitividad; por el contrario, ha destruido la capacidad productiva y ha hecho al país más vulnerable respecto al exterior. Esta situación exige acciones deliberadas del Estado sobre el mercado para asegurar el crecimiento de la productividad y competitividad de la economía.

En los últimos años el sector privado recurrió al endeudamiento externo, aprovechando la baja tasa de interés externa y el tipo de cambio sobrevaluado. Se endeudó pensando en el auge económico que vendría con el TLC y la capacidad de pago que generaría. Es el momento en que no todos esos recursos se han canalizado a la modernización de la planta productiva, sino que fluyeron en gran medida al sector especulativo (dadas las altas ganancias ofrecidas por este); en consecuencia, las empresas se enfrentaron con problemas de pago al no generar las divisas suficientes para cubrir sus obligaciones. Estos problemas se manifiestan ante el déficit externo y sus problemas de crecimiento, así como al fluir el capital en forma insuficiente para cubrir el déficit de cuenta corriente.

Los altos niveles de endeudamiento del sector privado y el problema de las carteras vencidas, al dificultar la inversión, tienen una influencia importante en los problemas de crecimiento de la economía.

Siguiendo los lineamientos del FMI y del BM, México puso fin abruptamente al modelo proteccionista, en vigencia desde los años cincuenta, que permitió desarrollar la industria. Se provoca la apertura comercial con el consiguiente desmantelamiento de las barreras proteccionistas y el gran impulso de la "americanización"; con esa desprotección, las compañías transnacionales estadounidenses invaden, además de las actividades industriales y agrícolas, donde perjudicaban a

pequeños y medianos empresarios y agricultores, otras áreas que generan grandes utilidades como el comercio y los servicios.¹⁷

Como consecuencia de la apertura económica, un tipo de cambio sobrevaluado, los problemas del sector externo y el carácter cortoplacista en la entrada de capitales, se impidió la existencia de una política industrial y de empleo, la cual puso en jaque a la planta productiva con la perspectiva de la creación de empleos bien remunerados. A este respecto, probablemente el desempleo masivo sea uno de los mayores desafíos con los que se enfrenta en el futuro el capitalismo.

Según Julio Boltvinik, con la apertura comercial se rompieron los llamados "eslabonamientos económicos", pues antes las empresas eran obligadas a adquirir sus insumos de proveedores mexicanos y los productos que se exportaban tenían un valor nacional muy alto. Esto implicaba que, cuando las exportaciones crecían, también se incrementaba la producción de todos los proveedores así como los empleos, lo cual creaba una cadena favorable de crecimiento económico. Con la apertura comercial, la integración promedio bajó de 90 a 30 por ciento, pues se convirtió a la industria mexicana en una gigantesca maquiladora en la que el grueso de los proveedores quebró.¹⁸

Para Víctor L. Urquidí, profesor emérito de El Colegio de México, entre las prioridades económico-sociales del país no figura emprender una política nacional de desarrollo sustentable, apoyada con recursos suficientes. En lugar de que en las dos últimas décadas se hubieran registrado avances en el combate de la desigualdad interna y la marginación, requisitos para lograr el desarrollo, "hay indicios de deterioro". Además, afirma que para lograr el desarrollo sustentable y equitativo en el mundo se requiere la equidad social

¹⁷ Soto Reyes, Ernesto, *op. cit.*, p. 110.

¹⁸ Martínez, Tanla, "De 25 a 40 años llevaría disminuir la pobreza", *La Jornada*, año xvi, número 5469, 24 de noviembre de 1999, p. 26.

mediante un crecimiento de la economía tal que compense y reduzca las desigualdades históricas y las creadas por las estrategias inadecuadas de la actividad económica, social y tecnológica de la especie humana.

En México no se ha cumplido lo anterior porque la economía ha estado estancada desde 1981 a la fecha y el PIB por habitante ha decrecido frente al constante incremento de la población.

Para Fernando Antonio Noriega, tanto el sistema financiero como el aparato productivo están en el momento más débil de la historia de los últimos 70 años. Advierte que las causas estructurales de la crisis no han desaparecido y asevera que nadie en lo individual ni en lo gremial se precia de prosperidad generalizada o disminución de la pobreza.¹⁹

Existen bases para afirmar que los recursos productivos del país no han sido utilizados en forma eficaz, sino que se han desaprovechado e incluso desperdiciado; ello se deduce al analizar la prolongada caída del crecimiento del producto por habitante, el colapso del ahorro interno y la inversión, la inestabilidad monetaria y financiera, el extremo debilitamiento de las finanzas públicas, la vulnerabilidad del sector externo y la crisis sin precedente de la banca y sus funciones de intermediación.

Al persistir estas tendencias y su agudización cíclica, los imperativos de la gestión macroeconómica y financiera terminaron privando sobre el resto de los objetivos de la política pública. La urgencia del corto plazo se impuso sobre el diseño estratégico y los objetivos de largo alcance.²⁰

En economía, no hay recetas para romper el círculo vicioso que combina y reproduce resultados que por separado siempre son indeseables, pero que juntos pueden volverse insostenibles para mantener los equilibrios sociales-políticos básicos del país. En un número del semanario *The Economist*

¹⁹ "La realidad nacional, diferente a la de Zedillo: académicos", *El Financiero*, 3 de septiembre de 1999, p. 14.

²⁰ *Ibid.*

(mencionado por Víctor M. Godínez, "Ineficacia económica y desigualdad social", *La Jornada*, año xvi, número 5245, 21 abril de 1999, p.21) se discutía sobre la inexistencia de un modelo económico perfecto a nivel internacional. Al comparar las principales características de los actuales modelos —estadounidense, japonés, sueco y holandés—, concluyó que sin un ingrediente mágico la experiencia reciente de todos estos países sugiere que el crecimiento económico sólo es posible cuando la política pública asegura la existencia sostenida de cierto número de factores, los cuales son los siguientes:

Ahorro elevado, impuestos reducidos, apertura al comercio, calidad educativa, un sistema legal independiente y políticas monetarias y fiscales sanas.

El peso y la importancia relativa de estos factores difieren de un modelo a otro y de acuerdo con sus particulares circunstancias nacionales, pero según el semanario todos ellos son componentes indispensables para un crecimiento sostenido.²¹

Con la restricción del crecimiento económico, la capacidad de absorber productivamente la fuerza de trabajo —que ya de por sí era débil— cayó desde principios de la década de los años ochenta a uno de sus niveles más bajos del siglo xx. El abanico salarial se amplió y el papel y representatividad del salario mínimo disminuyen. El ajuste a la baja del ingreso produjo, sobre todo después de 1994, un estrechamiento de las expectativas de progreso de los sectores sociales con ingresos fijos y, por primera vez en mucho tiempo, de una fracción muy amplia de la misma clase empresarial.

El estallido de la burbuja financiera y crediticia, que se infló de manera incontrolada en el periodo 1992-1994, fue un factor que profundizó la dinámica de la desigualdad social y económica al llevar a la quiebra a un sin

número de empresas familiares y de empresas de todo tipo. Como consecuencia de lo anterior, al crecimiento de las desigualdades del ingreso se añadió el crecimiento aún no cuantificado de las desigualdades del patrimonio.²²

En 1999 el director general del Instituto Mexicano del Seguro Social reconocía que cuando menos 10 millones de personas, equivalente al 24.8 por ciento de la población económicamente activa del país, mayor de 35 años, no contaban con seguridad social, cifra que se incrementa considerablemente si se suman a sus familiares directos (David Carrizales, *La Jornada*, año VI, número 5381, 27 de agosto de 1999, p. 54). El funcionario advierte que de continuar esa tendencia y si no se toman medidas urgentes, casi 60 por ciento de la población mayor de 65 años de edad, alrededor de 13.5 millones de personas, no contarán con los servicios de seguridad social ni de pensiones para el año 2025. El funcionario dijo además que la informalidad en el mercado de trabajo es un serio problema, ya que sólo hay 13 millones de asalariados de un total de 20 millones potenciales.

Sin embargo, para transformar las condiciones estructurales en las que funciona el mercado laboral mexicano se requiere un ritmo de crecimiento de 4 a 5 por ciento anual durante los próximos 25 años.²³

Para Arturo Ortiz Wadgyamar la recuperación económica se concentró en pocas manos, básicamente entre un reducido número de "mega millonarios" nacionales —sobre todo extranjeros— vinculados con operaciones de las empresas globalizadas y, al igual que los banqueros rescatados con el erario nacional, mediante un proceso corrupto que pasó inadvertido para la mayoría de los mexicanos (*El Financiero*, 3 de septiembre de 1999, p. 14).

²¹ *Ibid.*

²² *Ibid.*

²³ Carrizales, David. "Sin seguridad social, más de 10 millones de la PEA: Borrego", *La Jornada*, año XVI, número 5381, 27 de agosto de 1999, p. 54.

El investigador Fernando Antonio Noriega menciona que el presidente de la República no dice que el futuro del peso es seguirse devaluando; tampoco que el bienestar no puede crecer con un salario cada vez más reducido y un ingreso nacional más polarizado, y asevera que el 45 por ciento de la población económicamente activa percibe entre uno y tres salarios mínimos.

3. Los determinantes macroeconómicos del nivel de ingreso

La satisfacción de las necesidades esenciales depende, en última instancia, de la magnitud y la distribución entre los distintos estratos de población, de los bienes y servicios capaces de satisfacer tales necesidades. Estos bienes y servicios incluyen tanto los de consumo colectivo derivado del gasto público, como los consumidos por los hogares en forma privada.

Uno de los factores que tal vez contribuyeron más a aumentar las condiciones de pobreza extrema de la población mexicana durante la década de los ochenta fue el deterioro de la estructura ocupacional. El otro problema de la estructura ocupacional del país que repercute también sobre la pobreza de la población lo podríamos ubicar en el lento crecimiento de la productividad del trabajo en el largo plazo, pero sobre todo en los grandes contrastes de productividad entre —y en el interior de— las distintas actividades económicas.

Lo anterior es así porque un bajo crecimiento de la productividad laboral impone, en última instancia, restricciones para el crecimiento no inflacionario de los salarios reales en el largo plazo. Además, el mantenimiento de productividades diferentes entre los sectores económicos impacta de manera estructural en la desigualdad de los ingresos que se perciben en los hogares.

Una gran proporción de los productores agrícolas del país registran muy precarios niveles de la productividad laboral, lo que determina los ínfimos

niveles de ingreso familiar que obtienen esos hogares mexicanos que constituyen el núcleo de la población en condiciones de pobreza extrema. Los mínimos niveles de ingreso del sector informal urbano de la economía derivan, en cierta forma, de sus bajos niveles relativos de productividad laboral, lo que al parecer constituye un problema estructural muy arraigado de la economía mexicana, consecuencia del modelo de industrialización que siguió el país a partir de la posguerra.

Los salarios agrícolas han sido sistemáticamente menores que los que se pagan en los sectores industriales y de servicios, lo que hace al conjunto de los ingresos campesinos uno de los más bajos en la distribución del ingreso en el país.²⁴

Tres son las variables que pueden concebirse como las determinantes macroeconómicas del nivel de ingreso *per cápita* de la población trabajadora:

- a) La tasa de dependencia, que expresa el número de personas que se deben sostener con cada ocupación remunerada;
- b) El producto medio por ocupación; y
- c) La participación de los trabajadores en el producto medio.

El producto de la segunda y la tercera variables son la remuneración media por ocupación, la cual al dividirse entre la tasa de dependencia resulta en el ingreso *per cápita* de la población trabajadora.²⁵

Entre 1970 y 1981 las variables del nivel de ingreso se mueven favorablemente para elevar el ingreso *per cápita* de la población trabajadora. El ingreso *per cápita* de la población trabajadora aumentó en 5.4 por ciento.

²⁴ Hernández Laos, Enrique, *op. cit.*, p. 37.

²⁵ Boltvinik, Julio y Hernández Laos, Enrique, *Pobreza y distribución del ingreso en México, Siglo XXI, México, 1999*, p. 26.

Para el aumento en el nivel de vida, la mayor contribución provino del incremento en el producto medio por ocupación, seguido por la disminución en la tasa de dependencia y, con mucho menor peso, el incremento en la participación de los trabajadores en el producto. Es decir, el mecanismo básico por el cual se elevó el nivel de vida de los trabajadores fue mediante la creación de más ocupaciones cada vez más productivas. De no haber habido cambio en la participación de los trabajadores en el producto, el ingreso *per cápita* habría aumentado en 47.6 por ciento. El aumento se explica por movimientos de lo que en economía se denomina economía real: el número de ocupaciones y su productividad. Los movimientos anteriores se explican por el progreso técnico y la acumulación de capital.²⁶

Entre 1977 y 1988, periodo que abarca el auge petrolero y la prolongada crisis de los ochenta, el salario mínimo perdió 63 por ciento de su poder adquisitivo.²⁷ Entre 1971 y 1977, las remuneraciones reales promedio en el sector industrial y de servicios crecieron al nivel similar que el salario mínimo real, mientras que en el sector agropecuario se rezagaba su crecimiento.²⁸

Durante el auge petrolero, el poder adquisitivo de las remuneraciones promedio —agrícolas e industriales, lo mismo que el salario mínimo— se estancó, en tanto que en los servicios continuó creciendo, aunque a tasas más bajas que en años anteriores. A partir de 1982 las remuneraciones disminuyeron abruptamente en términos reales en los tres sectores de actividad, aunque el descenso más brusco fue el de los salarios mínimos.

La Canasta Nacional de Satisfactores Económicos (CNSE) es la que se considera cubre las necesidades básicas de un hogar promedio de 4.9 miembros.²⁹ Si consideramos que para 1977 el número de perceptores por hogar, según la encuesta de ingreso-gasto, era de 1.53, se puede concluir que las familias que tenían un número de perceptores un poco por encima

²⁶ *Ibid.*, p. 27.

²⁷ Hernández Laos, Enrique, *ibid.*, p. 75.

²⁸ *Ibid.*, p. 76.

del promedio en ese año, obtenían un ingreso suficiente para adquirir la porción monetaria de la CNSE con sólo recibir —por perceptor— el ingreso mínimo legal anual. Si esas familias además contaban con acceso a la educación primaria de sus hijos, a los servicios para toda la familia y vivían en zonas que el sector público había dotado de infraestructura de agua y drenaje, esos hogares prácticamente tenían, en ese año, la capacidad para satisfacer sus necesidades esenciales.

No obstante, desde el punto de vista de los ingresos salariales, esta situación se volvió menos favorable durante los años del auge petrolero, lo que de alguna manera se compensó por las mayores oportunidades del empleo remunerado que se presentó en esos años. La situación se volvió francamente desfavorable a partir de 1982. Ya para 1984 se hubieran requerido 3.2 perceptores por hogar que en 1988.

La distribución funcional del ingreso analiza la participación que tienen en el ingreso nacional las distintas *fuentes* del ingreso: por una parte, los ingresos del trabajo o ingresos salariales (sueldos, salarios y prestaciones) y, por la otra, los ingresos de la propiedad (rentas, intereses y dividendos). Durante el auge petrolero, a partir de 1983 se redujo abruptamente para alcanzar el 39.3 por ciento en 1986, después de haber alcanzado el 46.2 por ciento del Ingreso nacional en 1976.

El estancamiento de los salarios reales durante el auge petrolero, y su disminución en los ochenta, producto de la acelerada inflación, se tradujeron en una menor participación de los salarios en el ingreso nacional.³⁰ Como consecuencia del crecimiento diferencial del ingreso de los distintos deciles —rangos del 10 por ciento de la población en orden ascendente: el primer decil está formado por el 10 por ciento de las familias más pobres, hasta el decil décimo, en que se ubica el 10 por ciento de las familias con mayores

²⁹ *Ibid.*, p. 78.

³⁰ *Ibid.*, p. 78.

ingresos de los hogares— se incrementó la participación de los estratos intermedios, a costa principalmente de una paulatina reducción de la participación de los hogares de mayores ingresos.³¹ Aunque el deterioro de los salarios reales afectó a toda la escala distributiva, la reducción habría sido mayor en los hogares de ingresos medios y altos que en los de bajos ingresos. Los Ingresos no salariales (ingreso mixto), por el contrario, sólo se habrían reducido en términos reales en la parte baja de la distribución, habrían aumentado ligeramente en los hogares de ingreso medio, y habrían aumentado en mayor proporción en los hogares de altos ingresos.

Aunque el *gasto social global* (suma del gasto en educación, salud, laboral, solidaridad, desarrollo regional y desarrollo urbano) ha crecido como porcentaje del gasto programable del sector público, el cual pasa del 32 por ciento en 1988 al 47.9 por ciento en 1992, también es cierto que el gasto social *per cápita* disminuyó de 5 mil 117 pesos en 1982 (a precios de 1980) a 5 mil 209.7 pesos en 1990, y tuvo también una reducción como porcentaje del PIB del 9.2 por ciento en 1982 al 8.3 por ciento en 1992.

El gasto social agrupado (educación, salud y seguridad social, laboral, desarrollo regional, desarrollo urbano, ecología, agua potable y abasto) en ocasiones se denomina *salario social*. En esta partida pueden ir gastos que nunca llegan a la población o que son sujetos a manipulación, como sucedió con el de solidaridad en años pasados. El deterioro personal y familiar se confirma con este indicador del nivel de desarrollo social. En los últimos veinte años el salario social corrió la misma suerte que el individual: tuvo altos valores en los años petroleros y, en algunos casos, la recuperación de 1991 a 1994 le permitió superar ligera y momentáneamente sus máximos anteriores; por ello, registró su máximo en 1994, aunque con un nivel ligeramente superior al de 1981.

³¹ *Ibid*, p. 79.

Muchas veces la estadística utiliza el concepto de empleo, cuando este es de una calidad ínfima al que acompañan ingresos también ínfimos, sin protección social. Esto explica, entre otras cosas, que el indicador oficial del desempleo subestime el coeficiente real de desempleo, concebido como el "no empleo" o la falta completa de empleo, o de uno que garantice un ingreso familiar mínimo. Se estima que entre 1983 y 1992, 10.4 millones de personas no encontraron empleos remunerados, y un tercio de ellos emigraron a Estados Unidos.

4. Aportaciones teóricas para el estudio de la distribución del ingreso

Como se desprende de los planteamientos metodológicos sobre la medición de la pobreza así como de los determinantes de ésta durante la década de los ochenta, la distribución familiar del ingreso juega un papel de fundamental importancia en sus tendencias de mediano y largo plazo. El análisis de los determinantes de la distribución del ingreso ha sido abordado por la teoría económica desde diversos ángulos; sin embargo, dos son los enfoques más utilizados por los investigadores:

- a) El que centra la atención en la relación entre el proceso de crecimiento económico y la forma que adopta, en las distintas etapas de este proceso, la distribución del ingreso de los hogares; y
- b) El que pone énfasis en la disponibilidad de recursos (y su asignación) a escala macroeconómica, esto es, de los propios hogares, mediante modelos de equilibrio general.

Simón Kuznets es el primero en plantear el estudio de la distribución del ingreso de los hogares en el largo plazo, al contestar a la pregunta sobre la

relación entre el crecimiento económico y la distribución del ingreso.³² La respuesta dada por este autor, que luego se conocería como la *hipótesis de Kuznets*, consistió en afirmar 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; la desigualdad se estabiliza por un tiempo, y luego disminuye en las últimas etapas del crecimiento, dando lugar —según Kuznets— a una curva en forma de U invertida que expresa la relación entre una medida de desigualdad, como el coeficiente de Gini, y crecientes niveles de ingreso *per cápita*.³³

La curva de Kuznets traza una tendencia probable de cambios en la distribución del ingreso de los hogares en el curso del desarrollo, y no implica un determinismo histórico. Esta hipótesis parte del hecho de la existencia de un dualismo sectorial que implica diferencias de productividad en la economía; ha sido aplicada en el análisis distributivo de diversos países y para hacer comparaciones entre economías, desde que el mismo Kuznets la puso a prueba para los casos de Estados Unidos, Alemania e Inglaterra en 1955. Actualmente sigue siendo utilizada por los investigadores.

En su planteamiento original, Kuznets elaboró un modelo dualista como marco explicativo de su hipótesis, el cual tiene las siguientes características:

- a) Supone una economía con dos sectores, uno agrícola (sector A) y otro no agrícola (sector B).
- b) Inicialmente, el 80% de la población total se encuentra en el sector A.

³² Kuznets, Simon, "Economic growth and income inequality" en *American Economic Review*, marzo de 1995. Citado por Boltvinik, Julio y Hernández Laos, Enrique en *Pobreza y distribución del Ingreso en México*, México, Siglo XXI, 1999, p. 155.

³³ Boltvinik, Julio y Hernández Laos, Enrique, *Pobreza y distribución del Ingreso en México*, México, Siglo XXI, 1999, p. 156.

- c) El proceso de crecimiento económico conlleva un desplazamiento de la población del sector A al sector B. Este desplazamiento obedece a las diferencias significativas de ingresos entre sectores.
- d) El ingreso *per cápita* del sector B es el doble que el ingreso *per cápita* del sector A.
- e) La participación del sector A en la población total es decreciente.
- f) La distribución del ingreso familiar es más desigual en el sector B que en el A, y tales contrastes se mantienen constantes a lo largo del proceso analizado.

La dirección y el grado de cambio en la distribución del ingreso de los hogares quedan determinados por los siguientes factores: a) los niveles de productividad y el ritmo de su crecimiento en cada sector, y b) los movimientos de la población entre ambos sectores. A partir de esos supuestos, Kuznets llega a la siguiente conclusión: Si la diferencia en el ingreso *per cápita* se incrementa a favor de B o si la distribución del ingreso es más desigual en B que en A, un incremento en el tamaño relativo de la población de B trae consigo un marcado incremento en la desigualdad de la distribución a nivel nacional... si la diferencia en el ingreso *per cápita* entre los dos sectores se incrementa y si la distribución del ingreso es más desigual en el sector B que en el sector A, entonces con el traslado de la población del sector A al sector B, la participación del 20% más pobre de la población disminuye más que el incremento logrado por el 20% más rico.³⁴

Una de las implicaciones de esta hipótesis es que aún si la diferencia entre los sectores A y B se mantuviese constante, y el grado de desigualdad dentro de cada sector fuese el mismo, la transferencia de población de A a B producirá una ampliación inicial de la desigualdad, seguida por una reducción posterior de la misma.

³⁴ Ibid.

Asimismo, los factores que explican estos cambios en la desigualdad son los siguientes: a) las diferencias de productividad entre sectores; b) la concentración de las propiedades y de los activos que propician la concentración del ahorro, y c) las políticas redistributivas que son aplicadas en las etapas avanzadas del crecimiento.

En su adaptación de la hipótesis de Kuznets, Lydall³⁵ propone una economía compuesta por dos sectores: el tradicional y el moderno. El primero lo componen empresas que utilizan técnicas de producción tradicionales, como podrían ser las de agricultores con aperos de madera y energía animal, que carecen de la aplicación de conocimientos científicos. En este sector, Lydall incluye también a los artesanos y a una proporción de personas autoempleadas en los sectores comercial y de servicios, incluido cierto tipo de transporte y construcción. El sector moderno, por el contrario, está constituido por empresas que utilizan tecnología y métodos de organización modernos; este sector incluye agricultores mecanizados, transportes modernos por ferrocarril y carreteras, servicios mecanizados, y la administración gubernamental.

Las diferencias esenciales entre el sector moderno y el sector tradicional que a Lydall le interesa resaltar son las siguientes:

- 1) Se trata de un grupo de empresas que usa y mejora continuamente las técnicas modernas de producción que se basan en la división social del trabajo y la maquinaria; y
- 2) El grupo de empresas que no hace uso generalizado de esas técnicas, sea por ignorarlas, por obstáculos naturales y legales, o debido a la falta de capital derivado del círculo vicioso de baja productividad y bajos salarios.

³⁵ Lydall, H. F., "Income distribution during the process of development", *Research Working Paper*, WEP-2-23/WP52, Ginebra, 1977, en Boltvink, Julio y Hernández Laos, Enrique, *op. cit.*, p. 157.

Lydall elabora dos simulaciones para verificar su adaptación de la hipótesis de Kuznets.³⁶ En la primera, utilizando los mismos supuestos de Kuznets, agrega el que la distribución del ingreso en los dos sectores es lo normal y con una desviación estándar de los logaritmos idéntica en cada sector. Los resultados de esta simulación confirman los hallazgos de Kuznets antes mencionados: que la sola transferencia de la población del sector A al sector B, aumenta la desigualdad inicialmente hasta llegar a un máximo en el punto en que la participación del sector B alcanza 30%; posteriormente, la desigualdad comienza a disminuir, conforme la participación de B en el total de la población se acerca a 100%. Igualmente, se observa el cambio en direcciones opuestas de los grupos de bajos y altos ingresos. El punto de inflexión, cuando empieza a disminuir la participación del 20% de la población de más altos ingresos, sucede antes del punto en el cual comienza a incrementarse la participación del 20% de la población de más bajos ingresos.

En su segunda simulación, Lydall mantiene igual y constante la distribución intrasectorial, pero supone cambios intersectoriales en la desigualdad derivados de modificaciones en las técnicas de producción utilizadas. Los datos para este ejercicio provienen de muestras de 20 ramas industriales por países. Los resultados de esta segunda simulación también son congruentes con la hipótesis de Kuznets: la desigualdad de toda la distribución, medida por el coeficiente de Gini, aumenta cuando la economía alcanza un ingreso medio de 800 dólares *per cápita* (a precios de 1963) y la participación del sector "moderno" en el total llega a 20 por ciento. La desigualdad se mantiene estable en los niveles intermedios de ingreso, y disminuye considerablemente conforme se apresura el traslado de población del sector tradicional al moderno.

³⁶ Lydall, *ibid.*

Lydall demuestra que el relajamiento de algunos de los supuestos enunciados por Kuznets no afecta la conclusión general alcanzada por su modelo, la tendencia creciente a la desigualdad en la distribución del ingreso de los hogares en una primera etapa del desarrollo económico, seguido por una tendencia decreciente de la desigualdad, conforme se generaliza el proceso de modernización tecnológica de la economía. Sobre este punto, Lydall hace dos acotamientos importantes a su modelo: 1) apunta el hecho de que para la permanencia de las conclusiones no es necesario el supuesto de que los niveles de productividad de ambos sectores no cambien durante el proceso de desarrollo, como sostiene Kuznets; y 2) señala que el supuesto de que se mantiene constante la desigualdad intrasectorial en el proceso de desarrollo tampoco tiene fundamento real. Por el contrario, acepta que existe un conjunto de factores de los cuales depende la distribución intrasectorial; entre otros, destacamos: a) la proporción de los salarios y las utilidades en la distribución; b) la distribución personal de las utilidades, y c) la composición y el tamaño de los hogares y, por lo tanto, del ingreso de cada hogar.

5. Consideraciones sobre la pobreza

Una primera reflexión que se impone es la siguiente: Aunque en el presente siglo el capitalismo ha logrado potenciar la capacidad productiva de la humanidad, no ha logrado hacer más equitativa la distribución de la riqueza y, de este modo, elevar las condiciones de vida de la población.

Para elevar los estándares de vida es necesario el crecimiento económico, aunque para lograrlo no es una condición suficiente, pues es necesario que ese crecimiento esté acompañado por una distribución más

equitativa y justa de la riqueza que se genera. Como lo señala Joan Robinson:³⁷

Un aumento de la riqueza no equivale, ni mucho menos, a una disminución de la pobreza. Se montó un coro universal de alabanzas al crecimiento. Este resolvería todos los problemas. La pobreza no debía preocupar a nadie. El crecimiento mejoraría la situación de todos y la pobreza desaparecería por sí sola sin necesidad de prestarle especial atención...

El crecimiento no sólo no permite superar nunca la pobreza subjetiva, sino que acentúa la pobreza absoluta. El crecimiento requiere progreso técnico y el progreso técnico modifica la composición de la fuerza de trabajo, creando más puestos para los trabajadores calificados y menos para los no calificados, pero las oportunidades de adquirir una formación profesional están reservadas... a las familias que ya cuentan con ella. El crecimiento en la cúspide va acompañado del descenso de un número cada vez mayor de familias a los escalones más bajos. La miseria absoluta va en aumento a la par que crece la riqueza. La conocida expresión *pobreza en medio de la abundancia*, adquiere un nuevo significado.

El fenómeno de la pobreza, que en cierto sentido ha acompañado el desarrollo histórico de Occidente, no ha sido resuelto por el capitalismo, no ha sido erradicado en la sociedad moderna, ni siquiera en los espacios en que se han logrado niveles elevados de desarrollo económico. La cuestión de la pobreza ha quedado como problema irresuelto en la sociedad moderna. Su verificación forzosamente remite a una especie de ruptura en la relación entre modernización y afianzamiento de la equidad. Y también permite plantear la cuestión del progreso y su vínculo con el bienestar social de la población y el desarrollo económico, procesos tomados como convergentes.

³⁷ Robinson, Joan, "La segunda crisis de la teoría económica" en *Contribuciones a la teoría económica moderna*, op. cit., pp. 33-34; en Aguilera Verduzco, Manuel, *Crecimiento económico y distribución del ingreso*, Facultad de Economía, UNAM, México, 1998, p. 450.

Se pone en tela de juicio la creencia de que la pobreza de las denominadas "clases bajas" podría gradualmente desaparecer con la industrialización [referencia hecha a Marshall (1890) por Altimir (1982)]. Esto es, el problema de los pobres, cuya condición, en términos históricos, era visto como transitoria y como el resultado de un insuficiente crecimiento económico, persiste. De esta manera se pone en tela de juicio la confianza en el desarrollo tecnológico y científico y, más que esto, en un modelo civilizatorio —y la ética que lo rige—, porque al lado del problema de la pobreza hay toda una serie de irracionalidades que se implantan en el núcleo mismo de un proyecto moderno que reivindicó la razón, la libertad y la igualdad.

México es un país rico en recursos naturales, sin embargo —sobre todo en el medio rural— persisten altas tasas de desnutrición. En particular, la situación ha sido más severa entre los niños pequeños. Según estadísticas, los Institutos Nacionales de Pediatría y de Nutrición (INP e INNSZ, respectivamente) estiman que 20 millones de niños mexicanos tienen algún grado de desnutrición.³⁸ Según el BM más del 15 por ciento de los bebés nace con bajo peso (con relación a su edad gestacional) debido a la mala alimentación de la madre.³⁹ Así también, y de acuerdo a fuentes de la Secretaría de Salud (ss), en 1990 hubo más de 80 mil niños enfermos de sarampión y el cólera reapareció, como mal endémico, a partir de 1991.⁴⁰ Dos tercios de las muertes infantiles hubieran podido evitarse con una adecuada alimentación, vacunación y atención médica.⁴¹

Algunos autores definen a la pobreza mediante indicadores económicos simples como salario o ingreso. Así, en México se dice que es *pobre* una

³⁸ Instituto Nacional de Nutrición "Salvador Zubirán" (INNSZ), *Encuesta nacional de alimentación en el medio rural*, 1989, INNSZ, México, 1992.

³⁹ Banco Mundial, *Informe sobre el desarrollo mundial*, Washington, 1993, p. 234.

⁴⁰ Secretaría de Salubridad, *Estadísticas vitales*, Dirección General de Epidemiología, México, 1993.

⁴¹ UNICEF, *Estado mundial de la infancia 1993*, Barcelona, p. 89.

familia que recibe entre dos y tres salarios mínimos, y *pobre en extremo* la que recibe menos de dos salarios mínimos.

Otros autores se refieren a la pobreza al traducir los datos del ingreso a sus efectos en el nivel de vida, sobre todo a lo que se llama *mínimos de bienestar*, como concepto general o en sus componentes básicos de alimentación, salud y educación. Por lo anterior, se considera como una familia *pobre* aquella que recibe ingresos que apenas le alcanza para satisfacer los mínimos de bienestar (alimentación, casa y educación básica) pero no son suficientes para atender emergencias de salud, la educación media y superior, entre otros. Y se considera como familia en *extrema pobreza* aquella en la que el ingreso familiar no permite ni siquiera satisfacer las necesidades más esenciales, de modo que se reduce el gasto en alimentación, aparece la desnutrición infantil o general, se vive en estado de enfermedad permanente, la vivienda es indigna de seres humanos, entre otros factores.

La primera forma de medir la pobreza es sólo un dato estadístico. La segunda expresa de manera más clara los efectos reales de la situación de pobreza en lo que sufre una familia que está clasificada como pobre o muy pobre. Pero los efectos de la pobreza van mucho más lejos: constituyen una realidad que implica la existencia de personas que carecen de los recursos necesarios para garantizar y promover una vida digna mediante el desarrollo de sus capacidades y el logro de la autosatisfacción humana.

Ser pobre significa no sólo carecer de los recursos para sobrevivir dignamente, sino ejercer los derechos elementales constitutivos de la ciudadanía social. Lo más doloroso es que la pobreza, en vez de tender a desaparecer, aumenta cada día, pues miles de personas pasan a engrosar sus filas bajo diferentes formas. Y esa pobreza no aparece por casualidad, es el efecto previsible de políticas planeadas por el gobierno, quien ya sabe que

esas políticas producirán desempleo, bajos salarios y otras consecuencias perniciosas.

Tanto a nivel latinoamericano como en México, la discusión de cuántos pobres hay es impresionante en términos de que mientras el BM dice que el 31.5 por ciento de la población total de América Latina son pobres, la CEPAL afirma que es casi el 50 por ciento y el Programa de Naciones Unidas para el Desarrollo dice que son casi el 62 por ciento.⁴²

En México sucede algo similar. El 66.5 por ciento de la población nacional requiere atención urgente para resolver las graves carencias sociales que enfrenta. Esta población se concentra principalmente en los siguientes 10 estados: Chiapas, Oaxaca, Veracruz, Guerrero, Puebla, San Luis Potosí, Hidalgo, Michoacán, Yucatán y Guanajuato. Las cinco primeras entidades representan en conjunto el 46.5 por ciento de la población nacional que requiere atención urgente, ya que a nivel local concentran entre el 51 y el 31 por ciento de las personas que viven en la pobreza extrema y con severos problemas sociales.

Los más altos niveles de marginación social se encuentran en las regiones indígenas. El 96.3 por ciento de esas comunidades se encuentran en situación de pobreza extrema, donde el 82.1 por ciento de miembros de esos grupos de población padecen esa condición.⁴³ La exclusión social de los indígenas se refleja, entre otros indicadores, en la dificultad que representa para ellos acceder a los servicios básicos de vivienda, pues 81.97 por ciento de las casas-habitación carecen de drenaje, 69.83 por ciento tienen piso de tierra, 28.64 por ciento no cuentan con energía eléctrica y 49.60 por ciento no disponen de agua entubada. Así también, en estas comunidades, el 37.57 por ciento de las personas de 15 años y más, es analfabeta, y 70.12 por

⁴² Carrasco, Rosalba y Hernández y Puente, Francisco, "Tres visiones de la pobreza en América Latina", *La Jornada*, lunes 4 de octubre de 1993, p. 51; en Calva, José Luis, *Distribución del Ingreso y políticas sociales*, tomo 1, pp. 9-10.

⁴³ Ballinas, Víctor, "Con graves carencias...", *La Jornada*, p. 10 (Con datos tomados por el reportero de: Garza, Gustavo, *Atlas demográfico de México*, 1999, 1a. edición, aún no presentada ni distribuida).

ciento de su población activa se ocupa en el sector primario, generalmente como campesinos o jornaleros agrícolas mal pagados.

Es importante hacer notar la bajísima proporción que los ingresos totales del medio rural representan del total nacional: sólo el 10.7 por ciento, para una población que representa el 38.2 por ciento de la nacional.

Los contrastes entre estratos y sus participaciones en el ingreso nacional de los hogares son todavía más fuertes. Las participaciones en población y en ingresos de los dos estratos extremos son las siguientes: los indigentes representan más de la cuarta parte de la población nacional, 26.9 por ciento, y perciben solamente el 4.2 por ciento del ingreso; y la clase alta, 4.4 por ciento de las personas, percibe cerca de la mitad del ingreso, con el 45.7 por ciento.

Los hogares donde más se concentran las transferencias de seguridad social en el medio rural son los de clase alta, con el 27.2 por ciento del total, que perciben apenas el 1.4 por ciento del total de salarios. Así, a nivel país, las transferencias de la seguridad social se encuentran más concentradas que las remuneraciones de asalariados, mostrando que la seguridad social, lejos de desempeñar un papel en la lucha contra la pobreza, tiende a reproducir la desigualdad salarial en el medio urbano, y a agravarla en el rural. En cuanto a salud, el gasto total apenas alcanza el 3.2 por ciento del total, cifra que lo convierte proporcionalmente en uno de los más bajos del mundo. Una parte importante de la población en condiciones de pobreza extrema se ubica en el sector rural: el 40 por ciento de los perceptores ocupados en el sector agropecuario pertenece a los hogares que se encuentran en condiciones de pobreza extrema. Dada la precaria situación económica de la población de bajos recursos, cualquier medida económica en su detrimento, afecta inmediatamente al presupuesto destinado a la comida y, por ende, deteriora el estado nutricional de los niños y las mujeres.

Los muy pobres integran el 15.3 por ciento de la población nacional y tienen niveles de intensidad de la pobreza que, aunque sustancialmente menores que los indigentes, están sólo ligeramente arriba de la mitad de las normas. En ingresos-tiempo cubren 60 por ciento de los requerimientos, lo que los sitúa por debajo de la línea de pobreza, pero muy cerca de ella. En necesidades básicas insatisfechas están muy cerca de la mitad de las normas, a sólo cuatro puntos de la indigencia. Los describe correctamente el calificativo de "muy pobres".

Las ramas que quedan clasificadas en el estrato de pobreza muy alta son la silvicultura y la agricultura, por una parte, actividades predominantemente rurales, y la construcción, por la otra, que es principalmente urbana. Ambas suman a las percepciones bajas el carácter estacional o inestable del empleo.

Conjuntamente, muy pobres e indigentes constituyen el grupo de los pobres extremos, que representan el 44.7 por ciento de la población nacional y cuya situación promedio es dramática: dejan de cubrir casi el 60 por ciento de sus requerimientos de ingresos y de satisfactores específicos en un 58 por ciento. Se trata de la mitad de la población, que vive sólo con dos quintas partes de los satisfactores básicos.

En las áreas urbanas la pobreza extrema se concentra en la industria de la construcción, el comercio, actividades de restaurantes y hoteles, principalmente. En estos hogares la mayoría de los perceptores reciben ingresos menores a un salario mínimo.

CAPÍTULO TERCERO

Polarización de la tendencia del ingreso en México, 1984-1996

1. Bases metodológicas para el estudio de la distribución del ingreso en México

1.1 El problema del subreporte

EL ESTUDIO INTERTEMPORAL DE LA distribución del ingreso y de la pobreza pretende homogeneizar las cifras de los ingresos de los hogares, con el fin de hacerlas comparables y poder extraer conclusiones con una base estadística confiable. En el caso de México, las fuentes estadísticas las constituyen las encuestas de ingresos y gastos de los hogares, las cuales por lo general no son compatibles con los agregados que reportan las cuentas nacionales.¹

Aunque se cuenta con mediciones de la distribución del ingreso de los hogares a nivel nacional para el periodo posterior a la posguerra, estos datos han sido tomados con reserva por diversos investigadores por el alto grado de subreporte que presentan frente a las cifras implícitas en las cuentas nacionales. Los especialistas han subrayado este problema, señalando el limitado grado de comparabilidad que existe entre ambas fuentes.²

La comparación de los ingresos agregados de los hogares resultantes de las encuestas con las estimaciones implícitas en cuentas nacionales revela no sólo que existe una subestimación del ingreso reportado, sino también que la discrepancia difiere considerablemente según la fuente de los ingresos. Así,

¹ Boltvinik, Julio y Hernández Laos, Enrique, *op. cit.*, p. 163.

² Enrique Hernández Laos nos remite a los siguientes estudios: Altimir, Oscar, "La distribución del ingreso en México (1950-1977)" en *Ensayos sobre la distribución del ingreso en México*, México, Banco de México, 1982; y Lydall, H. F., *Income Inequality in Mexico*, Institute of Economics and Statistics, Oxford University, 1979. Hernández Laos, Enrique, "Tendencias recientes de la distribución del ingresos en México (1977-1984)" en *La economía mexicana actual: pobreza y desarrollo incierto*, México, UAM-I, 1991.

por ejemplo, los ingresos totales disponibles de los hogares reportados por las encuestas de 1963 y 1968 estaban subestimados alrededor del 25 por ciento con respecto al agregado derivado de cuentas nacionales; los de la encuesta de 1975, en casi 50 por ciento, y los de 1989 en 56 por ciento.³

Estas discrepancias disimulan, sin embargo, diferencias de mayor magnitud, según las diversas fuentes de ingreso. Así, un rasgo común de todas las encuestas es la considerable subestimación de los ingresos empresariales —que superan en mucho el 50 por ciento— y de los ingresos derivados de la renta de la propiedad recibidos en efectivo, cuyos niveles en las encuestas resultan insignificantes comparados con las estimaciones macroeconómicas respectivas. En general, son los ingresos provenientes del capital los que presentan las más significativas discrepancias entre ambas fuentes estadísticas.

Por lo anterior, puesto que los ingresos empresariales y los provenientes del capital se distribuyen de manera desigual entre los hogares nacionales que los ingresos provenientes de otras fuentes, una evaluación de la distribución agregada que no tome en cuenta y corrija las notables subestimaciones mencionadas estará subestimando los verdaderos patrones distributivos del ingreso.

Por lo tanto, ante la subestimación de las cifras reportadas por las encuestas, surge la necesidad de establecer procedimientos metodológicos adecuados para ajustar los datos de las encuestas a los agregados macroeconómicos de las cuentas nacionales, con el objeto no sólo de asegurar la comparabilidad de las diversas encuestas, y permitir con ello un análisis más realista de la distribución del ingreso, sino también con el propósito de adecuar las estadísticas del ingreso de los hogares a los propósitos de la medición de la pobreza.

³ Boltvinik, Julio y Hernández Laos, Enrique, *op. cit.*, p. 164.

1.2 Soluciones adoptadas por diversos investigadores

La pionera en el estudio sobre distribución del ingreso en México fue Ifigenia Martínez Hernández, con el trabajo realizado en la década de los cincuenta, y aunque sus conclusiones luego fueron cuestionadas, sus planteamientos no dejan de ser interesantes.⁴ Posteriormente, otros autores como Altimir y Bergsman analizaron la información de las encuestas mexicanas de los sesenta y los setenta. Los nuevos avances en la recolección de la información permitieron que la encuesta de 1984 ya incluyera datos acerca de los ingresos no monetarios y, en otra investigación,⁵ se estudia la comparabilidad de las encuestas de 1977 y 1984 con el objeto de servir de base para el análisis de la pobreza en México.

El criterio básico⁶ que utilizó Ifigenia Martínez consistió en conciliar los ingresos totales registrados por las encuestas con el valor del ingreso personal obtenido a partir de las estimaciones de cuentas nacionales. La conciliación se realizó bajo las siguientes hipótesis:

- a) Sólo los grupos de hogares con presupuesto más o menos equilibrado son los que declaran con mayor veracidad sus ingresos y sus gastos;
- b) Los hogares ubicados en los grupos en que los gastos exceden significativamente los ingresos, subdeclaran su ingreso total, por omisión de ingresos en especie, transferencias, donaciones e ingresos esporádicos;
- c) Sólo los grupos con potencialidad de ahorro tienen posibilidad de subdeclarar deliberadamente sus ingresos, y
- d) La subdeclaración deliberada de ingresos es proporcional al nivel de ingresos y su magnitud global corresponde a la discrepancia entre el

⁴ Martínez Hernández, Ifigenia, *La distribución del ingreso y el desarrollo económico de México*, México, UNAM, 1960.

⁵ Hernández Laos, Enrique, "Tendencias recientes de la distribución del ingreso en México (1977-1984)" en *La economía mexicana actual: pobreza y desarrollo incierto*, México, UAM-I, 1991; en Boltvínik, Julio y Hernández Laos, Enrique, *op. cit.*, p. 164.

ingreso total de la encuesta, incluidas las correcciones realizadas de acuerdo con la hipótesis b), y el ingreso personal implícito en las cuentas nacionales.

Estas hipótesis consideran que los grupos de ingresos bajos tienden a subestimar ligeramente sus ingresos, mientras que los grupos de ingresos altos los subestiman en mayor proporción; es decir, se supone que la subdeclaración no es uniforme, puesto que, por un lado, el subreporte comienza a ser significativo a partir de cierto estrato de ingresos y, por el otro, supone que la proporción de ingresos no declarados es proporcional al nivel de ingreso. Aunque los ajustes realizados por la profesora Ifigenia Martínez ha sido tomada con reservas, lo más importante es que sus procedimientos presentaron las bases para el estudio comparativo de la distribución del ingreso en México.

Oscar Altimir⁷ compara diversos estudios acerca de la distribución del ingreso en México basado en las encuestas de 1956, 1958, 1963, 1975 y 1977. Destaca que México constituye un caso excepcional en América Latina, por contar con datos de ingresos y gastos distribuidos a lo largo de 20 años. Sin embargo, reconoce que, pese a tratarse del mismo tipo general de encuestas, éstas se realizaron mediante dispositivos de organización diferentes y que tienen diferentes grados de cobertura.

Para obtener mayor confiabilidad de las mediciones de los ingresos familiares a partir de las citadas encuestas, y para evaluar la comparabilidad de sus resultados, acepta la conveniencia de confrontarlos con los ingresos agregados de las cuentas nacionales. Apunta que la comparación de los ingresos con ambas fuentes revela que existe no sólo una subestimación del ingreso total de los hogares en las encuestas, sino también que la

⁶ *Ibid.*

⁷ Altimir, Oscar, "La distribución del ingreso en México, 1950-1977" en *Distribución del ingreso en México, ensayos*, tomo I, México, Banco de México, Subdirección de Investigación Económica, 1982. Tomado de trabajo de Boltvinik, Julio y Hernández Laos, Enrique, *Pobreza y distribución del ingreso en México, Siglo XXI*, México, 1999, p. 166.

discrepancia entre ambas clases de estimación difiere considerablemente según el tipo o fuente de los ingresos.

Altimir plantea diversas hipótesis sobre los sesgos en la declaración de los ingresos. Estos obedecen a cualesquiera de las siguientes causas: a) omisión o subdeclaración de ingresos en especie e imputados; b) subdeclaración de ingresos a través de las magnitudes registradas del ahorro y del consumo,⁸ y c) la subdeclaración difiere por tipo —fuente— de ingreso. En este último sentido, se pregunta si la subdeclaración del ingreso se encuentra asociada más bien al tipo de ingreso que a los niveles del mismo que reciben los hogares.

En lo que se refiere a la subdeclaración no deliberada de ingresos de diferentes fuentes, sostiene que hay razones para pensar que la declaración de cada tipo de ingreso sufre de omisiones que le son características. La declaración de sueldos y salarios suele omitir los componentes en especie, las percepciones extraordinarias y los montos deducidos contractualmente en la fuente laboral. Los ingresos de la explotación agropecuaria tienden a subestimar el autoconsumo y los ingresos de las actividades secundarias, en tanto que la subestimación de los ingresos empresariales y de los ingresos de la propiedad generalmente son de mayor magnitud.⁹

Ante los grados de divergencia señalados, Altimir recomienda un método de ajuste que permita un grado de comparabilidad en función de la asignación de la subdeclaración de cada tipo de ingreso. Este método se

⁸ Ello supone que la medición del consumo no está sujeta a sesgos de sobrestimaciones de significación, pero que si estuviera afectada por sesgos subestimativos, éstos serían de magnitud considerablemente menor que los presentes en la medición del ingreso. Véase Boltvinik, Julio y Hernández Laos, Enrique, *op. cit.*, p. 166.

⁹ En relación con los ingresos empresariales, Altimir apunta que posiblemente resulte de dos causas: la omisión de porciones de ingreso generado que han sido reinvertidas, y el ocultamiento voluntario. La primera probablemente sea una porción creciente del ingreso retirado del negocio, tanto de las mayores necesidades de capitalización como de la creciente importancia del ingreso requerido para el consumo del hogar; la segunda causa, "el ocultamiento voluntario de ingresos", quizá sea proporcional al ingreso en los estratos medios, pero es más creíble que represente una proporción creciente a medida que se eleva el ingreso del hogar. Por ello, el autor argumenta que suponer que la elasticidad de la subdeclaración de los ingresos empresariales es unitaria a todo lo largo de la distribución constituye una posición conservadora, en lo que a desigualdad de ingresos se refiere. Además, apunta que el ocultamiento de los ingresos de la propiedad efectivamente perseguidos es de mucha consideración, a juzgar por lo que observó en un análisis detallado de diversas encuestas latinoamericanas, análisis que le permite concluir que esta subdeclaración se concentra por lo general en los hogares de más altos ingresos. Véase Boltvinik, Julio y Hernández Laos, Enrique, *Pobreza y distribución del ingreso en México, Siglo XXI, México, 1999*, p. 166.

apoya en el criterio básico de conciliar los ingresos de las encuestas con el ingreso personal obtenido a partir de las cuentas nacionales. Plantea algunas hipótesis en que se basa esa conciliación, resumidas en las siguientes:

- a) La subdeclaración (voluntaria o involuntaria) difiere según sea el tipo de ingreso.
- b) La magnitud global de los ingresos no declarados de cada tipo corresponde aproximadamente al punto de la discrepancia entre la estimación de ese tipo de ingreso derivada de las cuentas nacionales y los ingresos declarados en la encuesta, corregidos por contenido conceptual, cuando esta discrepancia es positiva.
- c) La elasticidad ingreso de la subdeclaración, dentro de cada tipo de ingreso, es unitaria.
- d) La subdeclaración de ingresos de la propiedad efectivamente recibidos (concepto que incluye los alquileres imputados de las viviendas ocupadas por sus dueños) ocurre sin embargo en el quintil de hogares de más altos ingresos.¹⁰

Hernández Laos opina que, en la medida en que se atiende a las principales limitaciones que presentan los datos originales de las encuestas a la luz del marco de referencia constituido por las estimaciones macroeconómicas, los ajustes de Altimir proporcionan una visión del perfil socioeconómico de la distribución del ingreso, alternativa a la que proporcionan los datos originales de las encuestas, con la ventaja de compatibilizar los resultados al resultado agregado que ofrece el Sistema de

¹⁰ Conjuntamente con la aplicación de su metodología, Altimir advierte: "Estas estimaciones pretenden ser una razonable aproximación a la realidad, a nivel agregado. Si bien el método de ajuste procede por grupo socioeconómico, éste es un recurso al que se apela para mejorar esa aproximación. En la medida en que ello se haya logrado, habrá sido mediante el conjunto de supuestos adoptados. Cada uno de ellos, considerado por separado, no aspira al mismo grado de validez; no se puede pretender, en consecuencia, que las estimaciones parciales de la distribución del ingreso de cada grupo socioeconómico tengan el mismo grado de confiabilidad que la distribución agregada de todos los hogares. La composición de cada grupo de ingreso por grupo socioeconómico continúa teniendo, por lo tanto, un considerable grado de incertidumbre". Altimir, Oscar, *op. cit.*, p. 127, en Boltvinik, Julio y Hernández Laos, Enrique, *op. cit.*, p. 166.

Cuentas Nacionales del país, el marco de congruencia más confiable de las estadísticas nacionales.

En otro orden de ideas, J. Bergsman¹¹ destaca que las unidades de observación deben ser los hogares, no los individuos. Asimismo, argumenta que los cálculos de ingresos se relacionan con el ingreso total proveniente de todas las fuentes, considerando los valores netos de impuestos; también recomienda que los datos deben ajustarse para estimar los ingresos no declarados, de modo que influyen en los cálculos de la desigualdad. Analiza cuatro encuestas (1963, 1968, 1975 y 1977) y destaca las dos características siguientes:

- a) En los niveles bajos de ingresos, los gastos recopilados a menudo son mayores que los ingresos declarados. En muchos casos, las diferencias se deben a que las familias dejaron de ahorrar, pues sus ingresos son inferiores a su nivel de ingreso "permanente"; y
- b) Los datos nacionales del ingreso personal disponible que se obtienen en los estudios sobre presupuestos familiares son considerablemente inferiores a los que implican los datos de cuentas nacionales.

Luego de plantear la necesidad de contar en México con cifras sobre la distribución familiar del ingreso ajustadas de manera homogénea, Bergsman las elabora. Para ello estima las elasticidades-ingreso de la subdeclaración más baja y más alta, observadas en las cifras previamente ajustadas, obteniendo valores de 0.95 y 1.20, respectivamente. A partir de ambos cálculos presenta dos estimaciones ajustadas sobre la distribución personal del ingreso: aquellas basadas en la elasticidad más baja tienden a atribuir relativamente más ingreso a familias pobres que la estimación a partir de la elasticidad más alta, de modo que las distribuciones así obtenidas pueden

¹¹ Bergsman, J., "Income distribution and poverty" en *México, Working Paper*, número 234-A, World Bank, Washington, 1980; en Boltvinik, Julio y Hernández Laos, Enrique, *op. cit.*, p. 167.

considerarse el límite inferior y superior del rango en el que se encuentra la supuesta distribución verdadera del ingreso en México.

El procedimiento seguido por Enrique Hernández Laos en una investigación previa sobre el tema,¹² destaca el resultado contradictorio en la información disponible sobre la distribución del ingreso de los hogares entre 1977 y 1984, en relación con la tendencia mostrada en ese periodo por la distribución funcional del ingreso, en donde afirma:

En tanto las estadísticas de las cuentas nacionales muestran un deterioro significativo en la participación de las remuneraciones al trabajo en el ingreso nacional, las estadísticas de la distribución familiar del ingreso —derivadas de las encuestas de ingresos y gastos— sugieren que se habría registrado un modesto proceso redistributivo del ingreso hacia los hogares más pobres, no obstante la severidad de la crisis por la que atraviesa la economía mexicana desde principios de los ochenta.

Por lo anterior, Hernández Laos sugiere que el problema pudiera radicar en la no comparabilidad de las encuestas analizadas en esa investigación: la ENIGH/77 y la ENIGH/83-84.¹³ De aquí resulta la conveniencia de ajustar los datos de ingreso arrojados por las encuestas, a fin de hacer que reflejen, de la mejor manera posible, las condiciones de bienestar de los hogares.¹⁴

Para homogeneizar esa información, el autor menciona que procedió a calcular el ingreso por hogar con poder adquisitivo constante, como paso previo al proceso de ajuste a cuentas nacionales. De acuerdo con las observaciones de Altimir, se partía del hecho de que las remuneraciones al trabajo suelen registrar un menor grado de subreporte que las demás

¹² Hernández Laos, Enrique, "Tendencias recientes en la distribución del ingreso en México, 1977-1984" en *La economía mexicana actual: pobreza y desarrollo incierto*, México, UAM-I, 1991; en Boltvinik, Julio y Hernández Laos, Enrique, *op. cit.*, p. 168.

¹³ Hernández Laos señala que la información publicada en la ENIGH/77 correspondió únicamente a la distribución del ingreso monetario de los hogares, es decir, excluía los ingresos no monetarios —datos que sí incluía la ENIGH/83-84. En ese sentido, una comparación estricta entre ambas encuestas resultaba sesgada.

¹⁴ Hernández Laos sugiere que para la medición del bienestar es claro que el ingreso debe medirse después de deducir los impuestos directos y otras erogaciones realizadas por los hogares; asimismo, se deben de excluir los ingresos por venta de activos, por constituir una disminución del patrimonio del hogar; también debe evitarse la doble contabilización de los regalos o donativos recibidos por los hogares procedentes de otros hogares, los cuales

fuentes de ingreso, en especial los ingresos empresariales, y sobre todo, las rentas de la propiedad. Ello significaba que las estimaciones de la distribución agregada del ingreso basadas en las encuestas muy probablemente tendían a subestimar la desigualdad, toda vez que se ponderan los ingresos salariales con mayor importancia de la que les correspondería de acuerdo con las cifras del ingreso de los hogares implícitos en el sistema de cuentas nacionales.

2. Polarización de la tendencia del ingreso en México, 1984-1996

El crecimiento económico acelerado del periodo 1970-1981 estuvo acompañado de disminuciones de la desigualdad en la distribución del ingreso, tanto funcional como familiar, de la pobreza por ingresos y de una notable mejoría en la satisfacción de necesidades sociales específicas.

A partir de 1982 el PIB sufrió en México continuas disminuciones o estancamientos, mientras que el saldo del crecimiento del producto *per cápita* fue negativo, retrocedió prácticamente una década y rompió con el crecimiento económico continuo de más del 3 por ciento que mantuvo durante tres décadas.¹⁵

El ingreso *per cápita* de la población trabajadora aumentó entre 1970 y 1981 en 54.4 por ciento.¹⁶ En el aumento en el nivel de vida de este periodo, la mayor contribución provino del incremento en el producto medio por ocupación, seguida por la disminución en la tasa de dependencia y, con mucho menor peso, el alza de la participación de los trabajadores en el producto. Es decir, el mecanismo básico por el cual se elevó el nivel de vida de los trabajadores fue mediante la creación de más ocupaciones cada vez más productivas. Si no hubiese habido cambio en la participación de los

suelen considerarse como ingresos y como gastos al mismo tiempo, tal como lo recomiendan otros investigadores; en Boltvinik, Julio y Hernández Laos, Enrique, *op. cit.*, p. 173.

¹⁵ Calva, José Luis, *Distribución del Ingreso y políticas sociales*, tomo 1, Juan Pablos, México, 1995, p. 149.

¹⁶ *Ibid.*

trabajadores en el producto, el ingreso *per cápita* habría aumentado de todas maneras en 47.6 por ciento.¹⁷

Los movimientos hacia arriba del nivel de ingreso de la clase trabajadora se explican por el progreso técnico y la acumulación de capital. El argumento de los defensores de la política económica instrumentada en México desde principios de los años ochenta, es que lo que perdieron los asalariados "lo pueden haber ganado los trabajadores por cuenta propia", al producirse una *informalización* de la economía, por lo que la concentración del ingreso podría ser más aparente que real. El precedente de los años del periodo 1940-1946, con los cuales los trabajadores perdieron también masivamente participación en el producto, en un periodo que difícilmente puede sostenerse que hubiese ocurrido una desproletarización del trabajo,¹⁸ tiende a avalar la tesis de que la concentración funcional del ingreso en manos del capital a partir de 1982 es un fenómeno real, y no de *informalización* de la economía, y es producto del cambio abrupto en los precios relativos básicos, sobre todo la baja de los salarios y el aumento en el tipo de cambio y en las ganancias.

Es claro que el mecanismo para lograr el deterioro en los salarios reales fue la devaluación-inflación, con apoyo en una política salarial que pudiera garantizar incrementos nominales de los salarios por debajo de la inflación.

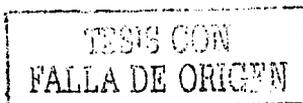
Después de 1981 habría ocurrido un brusco cambio de tendencia por el cual la pobreza no sólo habría dejado de disminuir, sino que habría empezado a aumentar aceleradamente, alcanzando en 1984 el 58.5 por ciento, lo que significaría una tasa media anual de crecimiento del 6.5 por ciento.¹⁹

La interrupción del crecimiento económico a principios de los años ochenta, y el estancamiento posterior, redujeron notablemente la creación

¹⁷ *Ibid.*

¹⁸ Entre 1940 y 1946 la participación de los trabajadores en el producto se redujo drásticamente en casi 10 puntos porcentuales. En opinión de Enrique Hernández Laos (*Crecimiento económico y pobreza en México*, UNAM, 1992) la explicación es la siguiente: la menor participación de los salarios en el ingreso durante los años cuarenta se debió al notable deterioro que registraron los salarios reales durante ese periodo a consecuencia del acelerado proceso inflacionario y devaluatorio que caracterizó a la economía durante la década y los primeros años de los cincuenta.

¹⁹ Calva, José Luis, *ibid.*



de empleos en el sector moderno de la economía; esto, sumado al estricto control salarial impuesto por los programas de ajuste macroeconómico, habría reducido la participación de las remuneraciones salariales en el ingreso y conducido a una notable disminución del abanico salarial, lo que provocó el empobrecimiento generalizado de la fuerza de trabajo asalariada, especialmente en los sectores no agrícolas y áreas urbanas del país, que son los que constituyen los estratos medio y medio alto de la población. Los estratos de menores recursos, ya sea por la vía de la "autoexplotación forzada" —en el sector urbano— o por la elevación de sus ingresos reales por la alineación de los precios agrícolas —en el sector rural—, mantuvieron y acrecentaron, aunque marginalmente, su participación en los ingresos totales de los hogares.

Los costos del ajuste fueron pagados en ese periodo, en su mayor parte, por los sectores obreros de las zonas urbanas, considerados no los más pobres de la sociedad. Los grupos de medianos ingresos, las clases medias, fueron más afectadas por los ajustes económicos que los estratos pertenecientes a los de más bajos ingresos. Las políticas de estabilización de precios y salarios han producido un deterioro más rápido en los ingresos de los asalariados, que los experimentados con los ajustes. Prueba de lo anterior es que a la firma del Pacto de 1987, los ingresos representaban el 66 por ciento del nivel de 1981, mientras que 1989 cayeron al 38 por ciento, al tiempo que el precio de la canasta de alimentos y de otros básicos, aumentó más rápidamente que los salarios e ingresos por trabajo.

Entre 1983 y 1984, los hogares con mayores ingresos —decil 10— habrían disminuido su participación en el ingreso en 12 puntos porcentuales, lo que implica un significativo y sostenido proceso redistributivo del ingreso hacia los hogares de ingresos medios y bajos a lo largo de ese tiempo.

Esa tendencia progresiva se habría interrumpido en los siguientes años y, si bien el 40 por ciento más pobre habría mantenido su participación en el ingreso —en rigor, entre 1984 y 1989 sólo los primeros dos deciles

aumentaron su participación relativa— el decil 10 —el diez por ciento más rico— aumentaba su participación en cerca de 11 por ciento para colocarse en niveles similares a los registrados 21 años antes, en 1968.²⁰

Entre 1984 y 1989 el ingreso real *per cápita* promedio de los hogares permaneció relativamente constante —sólo aumentó 1.8 por ciento a lo largo de los cinco años—, aunque el comportamiento de las diversas fuentes de ingreso fue notoriamente desigual: los salarios reales *per cápita* se redujeron en términos absolutos en 32 por ciento en el quinquenio, en tanto que los ingresos por cuenta propia y empresariales por habitante aumentaban en 6.5 por ciento y las rentas de la propiedad aumentaban en 85 por ciento.

De acuerdo a lo anterior, no son de extrañar las notables modificaciones de las distintas fuentes en los ingresos de los hogares: la reducción —de 11.8 por ciento— en la participación de los sueldos y salarios, frente a aumentos de 4.1 por ciento en la participación de los ingresos empresariales y de 7.4 por ciento en la participación de las rentas de la propiedad (3 por ciento en alquileres cobrados e imputados por el uso de vivienda y 4.4 por ciento en la participación de intereses, dividendos, regalías y otros ingresos derivados de la posesión de activos financieros.) Las transferencias netas en dinero habrían mantenido constante su participación en el ingreso de los hogares, en tanto que los ingresos en especie la habrían acrecentado sólo marginalmente (0.3 por ciento).

Esas modificaciones ejemplifican no sólo los cambios de los precios relativos en contra de la fuerza de trabajo asalariada, presumiblemente en el sector moderno de la economía, y de los efectos favorables del proceso de ajuste macroeconómico sobre los ingresos de la propiedad. Así, la primera gran transferencia de ingresos que se observa —y que es totalmente consistente con las cuentas nacionales en el nivel macroeconómico— es la pérdida de participación de las remuneraciones salariales en el ingreso de los

²⁰ Boltvinik, Julio, *Pobreza y distribución del ingreso en México, Siglo XXI*, México, 1999, pp. 114-115.

hogares compensada con aumentos en la participación de los ingresos por trabajo no asalariado (sector informal), ingresos empresariales e ingresos del capital principalmente.

El 50 por ciento de las familias con ingresos más bajos disminuyeron su participación de 20.76 por ciento (1983) a 18.76 por ciento (1989) en el ingreso nacional, mientras que las familias colocadas en el decil más alto incrementaron sus ingresos de 32.77 por ciento en 1984 al 37.93 por ciento en 1989.²¹ (Cuadro 3)

Si se reconoce que la desigualdad tiene raíces estructurales, se pensaría que fueron el desplome de la economía y luego los ajustes económicos y planes de estabilización, los factores que propiciaron el incremento en la desigualdad social en los años ochenta. Entre las variables que se considera inciden en la desigualdad y que fueron afectadas por las políticas de ajuste y estabilización tenemos, en primer término, el gasto público. La crisis iniciada en agosto de 1982 por los problemas financieros del Estado, fue la expresión del colapso de la economía, y tanto el producto nacional como el gasto público disminuyeron. Sin embargo, el gasto en los rubros de bienestar social (salud, educación, desarrollo urbano y ecológico) se redujeron más que proporcionalmente, pues si bien el PIB en 1988 recobró los niveles de 1981, el gasto social se redujo sistemáticamente hasta representar al final de la década el 73 por ciento de 1981. El problema fue aún más grave en educación, pues el gasto de 1989 representó apenas el 55 ciento de 1981.

Tanto entre 1984 y 1989 como entre 1989 y 1992, por primera vez desde 1963, aumentó rápidamente la concentración del ingreso personal en México, misma que se mide con el coeficiente de Gini.²² Entre 1984 y 1989 no sólo se habrían revertido las tendencias que se habían manifestado durante dos décadas atrás en la distribución del ingreso, sino que habría tenido lugar una profunda transformación en los módulos distributivos del

²¹ Calva, José Luis, *op. cit.*, p. 80.

²² Calva, José Luis, *op. cit.*, p. 47.

ingreso de los hogares de nuestro país. Los movimientos observados en la distribución del ingreso entre 1984 y 1989, que se caracterizan por la concentración en la cúspide distributiva, habrían afectado de manera sumamente desfavorable la magnitud e intensidad de la pobreza, aunque en menor proporción la de la pobreza extrema.

La carrera alcista precios-salarios iniciada a mediados de la década de los ochenta, además de crear desequilibrios e incertidumbre, se tradujo en un deterioro continuo del salario real. El extremo se dio en el mes de diciembre, con la firma del Pacto de Estabilidad y Crecimiento, pues la inflación alcanzó niveles cercanos a la hiperinflación, porque en él se contempló un ajuste al alza de los precios de los bienes y servicios que proporciona el Estado. Una de las consecuencias fue la disminución del poder de compra del salario mínimo, que sufrió una pérdida cercana al 50 por ciento, mientras que los ingresos medios cayeron mucho más, al grado que en 1989 representaron apenas el 38 por ciento del de 1981. Con esto se confirmaría la hipótesis de que en términos generales los grupos de medianos ingresos fueron más perjudicados por los ajustes económicos que inclusive los de más bajos ingresos. Más aún, las políticas de estabilización de precios y salarios produjeron un deterioro más rápido de los ingresos de los asalariados que los experimentados con los ajustes, pues en el año de la firma del pacto (1987) los ingresos de aquellos representaban el 66 por ciento del nivel de 1981, en tanto que en 1989 cayeron al 38 por ciento. Así también, el precio de la canasta de alimentos y de otros básicos, se incrementó más rápidamente que los salarios e ingresos por trabajo. Ambos hechos, sin duda, favorecieron el incremento en la desigualdad en la década de los ochenta, desigualdad que sufrieron principalmente las clases medias.

Las rentas de la propiedad —alquileres e intereses— representan 11.96 por ciento del ingreso nacional de los hogares; dentro de ellas los alquileres representan solamente el 0.64 por ciento y los intereses el 11.32 por ciento. Esta última cifra está totalmente concentrada en la clase alta urbana, con

97.6 por ciento del rubro, siendo esto un resultado empírico del autor²³ y se encuentra implícito en el procedimiento de ajuste a cuentas nacionales, ya que la ENIGH/89 capta una fracción insignificante por este concepto.

Los ingresos empresariales y las rentas del capital, concentrados en la cúspide de la pirámide distributiva, incrementaron notablemente el grado de desigualdad en la distribución del ingreso, ya que 80 por ciento de la concentración observada en 1989 obedeció al comportamiento de este tipo de ingreso. Las constantes devaluaciones, el mantenimiento de elevados índices inflacionarios, de tasas reales positivas de interés —tanto en moneda nacional como extranjera— transfirieron ingresos de capital a lo hogares más ricos, al igual que los obtuvieron los auténticos perceptores de ingresos empresariales del sector formal de la economía, especialmente los ubicados en los sectores urbanos, industriales y de servicios del país.²⁴

Entre 1984 y 1989 la distribución del ingreso se habría "estirado", esto es, los primeros dos deciles aumentaron su participación en 6 décimas de punto porcentual, y el decil 10 la acrecentó en cerca de 11 puntos porcentuales, a expensas de una disminución de los deciles bajos, intermedios e intermedios altos —deciles 3 a 9— que la redujeron de manera concomitante en 11.5 puntos porcentuales.

De las modificaciones señaladas, destaca la notoria concentración en la cúspide de la pirámide distributiva, y que hayan sido los estratos medios y los medios altos los que hayan perdido una mayor participación en el ingreso y no el 20 por ciento más pobre de la población. En estas tendencias influyó la naturaleza del programa de ajuste macroeconómico que modificó los precios relativos de los sectores y los factores, penalizando las reenumeraciones y premiando las retribuciones reales al capital y a las rentas de la propiedad que recibieron los hogares más ricos en este periodo.

²³ Boltvink, Julio y Hernández Laos, Enrique, *op. cit.*, pp. 181-182.

²⁴ *Ibid.*

Entre 1984 y 1989, el ingreso real *per cápita* promedio de los hogares permaneció relativamente constante —sólo aumentó 1.8 por ciento a lo largo de los cinco años—, aunque el comportamiento de las diversas fuentes de ingreso fue notoriamente desigual: los salarios reales *per cápita* se redujeron en términos absolutos en 32 por ciento en el quinquenio, en tanto que los ingresos por cuenta propia y empresariales por habitante aumentaban en 6.5 por ciento y las rentas de la propiedad se acrecentaban en 85 por ciento.

Aquí, son notables las modificaciones en la participación de las distintas fuentes en los ingresos de los hogares: la reducción, de 11.8 por ciento en la participación de los sueldos y salarios, contra aumentos de 4.1 por ciento en la participación de los ingresos empresariales y de 7.4 por ciento en la participación de las rentas de la propiedad: 3 por ciento en alquileres cobrados e imputados por el uso de vivienda y 4.4 por ciento en la participación de intereses, dividendos, regalías y otros ingresos derivados de la posesión de activos financieros. Las transferencias netas en dinero habrían mantenido constante su participación en el ingreso de los hogares, en tanto que los ingresos en especie la habrían acrecentado sólo marginalmente (0.3 por ciento). (Cuadro 4)

Esas modificaciones dan cuenta clara no sólo de los cambios relativos en contra de la fuerza de trabajo asalariada, presumiblemente en el sector moderno de la economía, y de los efectos favorables del proceso de ajuste macroeconómico sobre los ingresos de la propiedad. La primera gran transferencia de ingresos que se observa es la pérdida de participación de las remuneraciones salariales en el ingreso de los hogares, compensado con aumentos en la participación de los ingresos por trabajo no asalariado (sector informal), ingresos empresariales e ingresos del capital principalmente. La información da cuenta también de modificaciones singulares en la distribución del ingreso en el interior de cada fuente, acentuándose la igualdad entre hogares en los ingresos salariales, mientras que aumentaba la desigualdad en las rentas de la propiedad.

Todos los indicadores muestran la notable reducción de la desigualdad de los ingresos salariales, pudiendo afirmarse que en el quinquenio se habría registrado una redistribución progresiva de los ingresos salariales de notables proporciones. Para 1984, la mayor contribución a la desigualdad la habrían hecho los ingresos salariales, los cuales fueron responsables —dada su participación en el ingreso total y la forma de su propia distribución en el ingreso total— del 40 por ciento, seguidos por la contribución de las rentas empresariales (36.4 por ciento) y en tercer lugar por la contribución de las rentas de la propiedad con 19 por ciento —el 4.2 por ciento por alquileres y el 14.8 por ciento por intereses y dividendos. La aportación de las otras dos fuentes a la desigualdad habría sido marginal (3.2 por ciento por las transferencias en dinero y 2.2 por ciento por los ingresos en especie).

Cinco años después, la aportación de los tipos de ingresos a la desigualdad habría cambiado radicalmente. Para 1989, las rentas causaron el 28.7 por ciento de la desigualdad y la distribución de los ingresos salariales, 16.3 por ciento.²⁵ (Cuadro 5)

En el periodo 1984-1989 no sólo se habrían revertido las tendencias de las dos décadas previas sino que habría tenido lugar una profunda transformación en los módulos distributivos del ingreso de los hogares en nuestro país.

La interrupción del crecimiento económico a principios de los ochenta, y el estancamiento posterior, redujeron notablemente la creación de empleos en el sector moderno de la economía. Esto, aunado al vigoroso control salarial impuesto por los programas de ajuste macroeconómico habría reducido la participación de las remuneraciones salariales en el ingreso y conducido a una notable disminución del abanico salarial, lo que provocó el empobrecimiento generalizado de la fuerza de trabajo asalariada,

²⁵ Tanto el alquiler de inmuebles como los intereses, dividendos y otras rentas de la propiedad habrían aumentado singularmente su contribución a la desigualdad; de una contribución de 4.2 por ciento y 14.8 por ciento en 1984 habría pasado a aportar 8.0 por ciento y 20.7 por ciento de la desigualdad en la distribución del ingreso en 1989.

especialmente en los sectores no agrícolas y áreas urbanas del país, que son los que constituyen los estratos medios y medios altos de la población.

Entre 1980 y 1990 las viviendas no asignadas pasan del 51.3 por ciento al 58.7, un aumento de sólo el 14.4 por ciento, contra 50.9 por ciento en la década anterior. Los ocupantes de estas viviendas aumentaron del 39 por ciento al 47.1 por ciento, 20.8 por ciento contra 79.7 por ciento del decenio anterior, es decir, la cuarta parte. Se observa claramente que hay un descanso importante en el ritmo de mejoría de los espacios habitacionales.

El país dejó de ser pobre extremo en 1980 en materia habitacional, y toda la pobreza extrema existente se debió a la concentración del espacio habitacional. Este fenómeno llega a un nivel agudo en 1990, en el cual la carencia absoluta alcanza la cifra negativa de 12.8 millones de personas. Esto significa que los cuartos existentes en el país podrían alojar, en las condiciones especificadas por las normas, a una población menor en 12 millones que la nacional, pero que por la concentración del espacio habitacional alojan hacinados a una población de 42.1 millones, con un sobrecupo de 17.4 millones, mientras en el otro extremo existe una capacidad ociosa de 30.2 millones.²⁶

Como resultado de la grave escasez de empleo, ocasionada por la implantación de los programas de ajuste, se registró una degradación generalizada de los niveles de vida de las mayorías nacionales: los estratos medios se empobrecieron, los pobres se volvieron miserables y los miserables vieron aumentar la morbilidad y mortalidad por desnutrición de sus hijos. A este respecto, el porcentaje de niños de 1 a 4 años, con desnutrición severa en el medio rural pasó de 7.7 por ciento en 1979 al 15.1 por ciento en 1989; la mortalidad infantil por desnutrición entre los niños de 1 a 4 años se incrementó 221 por ciento entre 1982 y 1990, y entre los niños menores de 1 año se incrementó 127 por ciento.²⁷

²⁶ Calva, José Luis, *op. cit.*, p. 67.

²⁷ *Ibid.* Con datos tomados del Instituto Nacional de Nutrición.

Tan sólo entre 1981 y 1987 la población en pobreza extrema pasó de 13.7 millones de mexicanos a 17.3 millones²⁸ (cuadro 6). Los salarios mínimos tuvieron un brusco descenso en 1982 y otro similar en 1983. Durante 1984 y 1985 tiene lugar una cierta estabilización, para nuevamente entrar a un fuerte y prolongado período de deterioro acelerado que cubre todo 1986 hasta el tercer trimestre de 1990, fecha a partir de la cual el descenso continúa, aunque a un ritmo menos acelerado.

La tasa de plusvalía (plusvalía por trabajador dividida entre salario por trabajador) a partir de 1982 se dispara brutalmente y continúa creciendo durante todo el decenio hasta alcanzar en 1990 su máximo: 30.5% más del doble que en 1976, por lo que para el factor capital la crisis no existe.

La distribución funcional del ingreso ha empeorado salvajemente bajo el modelo neoliberal. Las ganancias empresariales (excedente de operación) pasaron de 52.8 por ciento del ingreso nacional disponible en 1981 al 61.6 por ciento en 1991.

Entre 1984 y 1989 destaca la notoria concentración en la cúspide de la pirámide distributiva, y que hayan sido los estratos medios y altos los que hayan perdido una mayor participación en el ingreso y no el 20 por ciento más pobre de la población. Aquí, influyó la naturaleza del programa de ajuste macroeconómico, que modificó los precios relativos de los sectores y los factores, penalizando las renumeraciones y el empleo asalariado en el sector formal de la economía, y premiando las retribuciones reales al capital y a las rentas de la propiedad que recibieron los hogares más ricos.

Entre 1981 y 1991, la tasa de dependencia, que expresa el número de personas que deben sostenerse con cada ocupación remunerada y la participación de los trabajadores en el producto medio, se mueven desfavorablemente para elevar el ingreso *per cápita* de la población trabajadora, con una disminución en el ingreso *per cápita* del 37 por ciento.

²⁸ *Ibid.* Con datos tomados del Consejo Consultivo del Programa Nacional de Solidaridad (PRONASOL).

La variable que explica fundamentalmente el deterioro del ingreso *per cápita* en este periodo es la baja de la participación de las remuneraciones en el producto, siendo esta de 31.2 por ciento.²⁹

Con un peso de menos de la mitad de la variable anterior, se sitúa el aumento en la tasa de dependencia. La tercera variable —el producto medio de la ocupación remunerada— siguió creciendo, lo que hubiese significado por sí solo un leve aumento en el ingreso. Es decir, la reducción en el nivel de ingresos de la población que trabaja se operó en los ochenta mediante una drástica baja de su participación en el producto, lo que significó una disminución sustancial de sus remuneraciones reales, a pesar del aumento en el producto medio. Esto fue complementado con un aumento en la tasa de dependencia resultante del estancamiento económico.

El juego de las variables —disminución relativa de las ocupaciones expresada en la tasa de dependencia, y leve aumento de la productividad media del trabajo— habrían resultado en una disminución leve del nivel de ingresos *per cápita* de la población: 7.8 por ciento. Sin embargo, el cambio en el precio relativo de la fuerza de trabajo, respecto de lo cual no es ajena la política económica instrumentada, significó por sí sola una pérdida cuatro veces mayor.

Los movimientos anteriores son casi solamente resultado de cambios en los principales precios relativos de la economía.³⁰

Sin embargo, en sentido contrario a la situación que se dio entre 1970-1981, en el periodo 1981-1991 el estancamiento económico estuvo acompañado de aumentos en las dos formas de concentración del ingreso (funcional y familiar) y en la pobreza por ingresos; tan es así que después de haberse incrementado los ingresos de la población trabajadora entre 1970 y 1981 en 54.4 por ciento, entre 1981 y 1991 disminuyen en 37 por ciento. (Cuadro 7.)

²⁹ Boltvinik, Julio y Hernández Laos, Enrique, *op. cit.*, p. 26.

³⁰ *Ibid.*

La variable que fundamentalmente explica el deterioro del nivel de vida de los trabajadores es la baja de la participación de las remuneraciones en el producto. Esta disminución fue del 31.2 por ciento.

La reducción en el nivel de ingresos de la población que trabaja se operó en los ochenta mediante una drástica baja de su participación en el producto, lo cual significó una disminución sustancial de sus remuneraciones reales, a pesar del aumento en el producto medio. Lo anterior fue complementado con un aumento en la tasa de dependencia resultante del estancamiento económico. El juego de las variables reales, principalmente la disminución relativa de las ocupaciones, expresada en la tasa de dependencia, y el elevado aumento de la productividad media del trabajo, habrían resultado en una leve disminución del nivel de ingreso *per cápita* de la población: 7.8 por ciento. Las remuneraciones de los asalariados pasaron del 42.6 por ciento del IND en 1981 al 29 por ciento en 1991.

Los aumentos en la concentración del ingreso familiar y en la pobreza por disminución de los ingresos, no sólo ocurren entre las encuestas de 1984 y 1989, sino también entre 1989 y 1992.³¹ Bajo el modelo económico neoliberal la distribución familiar del ingreso sufrió un brutal descenso: el 40 por ciento de los hogares con menores ingresos disminuyeron su participación en el ingreso familiar total del 14.36 por ciento en 1984 al 12.68 por ciento en 1992, mientras que el 10 por ciento de la población con mayores ingresos aumentó su participación 32.8 por ciento en 1984 al 38.2 por ciento del ingreso familiar total en 1992; y los estratos medios bajos se empobrecieron al disminuir su ingreso del 36 por ciento en 1984 al 33.1 por ciento del ingreso familiar total en 1992.³² (Cuadro 8.)

Entre 1984 y 1992, la distribución familiar del ingreso tuvo una evolución regresiva brutal: el 40 por ciento de los hogares con menores ingresos disminuyeron su participación en el ingreso familiar total de 14.36 por ciento

³¹ Calva, José Luis, *op. cit.*, pp. 75-76.

³² *Ibid.*

en 1984 al 12.63 por ciento en 1992, mientras que el 20 por ciento con mayores ingresos aumentó su participación del 49.5 por ciento en 1984 al 54.18 por ciento del ingreso familiar total en 1992, y los estratos medios bajos (deciles 5 al 8) se empobrecieron al disminuir su ingreso del 36.1 por ciento en 1984 al 33.1 por ciento del ingreso familiar total en 1992 (INEGI, Encuesta Nacional de Ingresos y Gastos de los Hogares, 1984 y 1992).

Lo grave del superávit de las finanzas públicas es que afecta un gran número de áreas del desarrollo económico y social de México: la reducción general del gasto público programable (-32.3 por ciento entre 1982 y 1992), además de haber producido efectos contractivos inmediatos sobre el nivel general de la actividad económica y el bienestar social, compromete el porvenir de nuestro país, pues contrae severamente el gasto en fomento sectorial (-66.3 por ciento en desarrollo rural, -90.6 por ciento en pesca, -41.4 por ciento en energéticos, -83.5 por ciento en desarrollo industrial, -67.6 por ciento en comercio y abasto y -52.9 por ciento en turismo) y contrae aún más la inversión pública (-50.8 por ciento en general, entre 1982 y 1992) afectando el desarrollo de sectores estratégicos (-57 por ciento de inversión en energéticos, -70.8 por ciento en desarrollo rural, -89.8 por ciento en pesca), frenando la ampliación y aún el mantenimiento de la infraestructura económica y social (-46.6 por ciento en comunicaciones y transportes, -50.6 por ciento en desarrollo urbano, -40.71 por ciento en salud y laboral, -6.1 por ciento en educación, -23.1 por ciento en desarrollo social en general y -73.7 por ciento en comercio y abasto).³³

En 1992 tan sólo el 0.74 por ciento de la población detentaba capitales financieros que representaban 38.8 por ciento del PIB, y sólo 27 hombres de negocios controlaban riquezas equivalentes al 28.5% del PIB nacional de ese año. De esta manera, como contraparte de la pauperización de las mayorías nacionales y de la ruina y penuria de numerosos empresarios, se produjo

³³ Calva, José Luis, *El modelo neoliberal mexicano*, Juan Pablos, México, 1999, p. 37.

una hiperconcentración del ingreso y la riqueza a favor de una reducida élite de hombres de negocios, 23 de los cuales figuraban en ese año en las listas de los hombres más ricos del mundo, evidencia de ser los grandes beneficiarios del modelo económico neoliberal.³⁴ Por lo anterior, el 10 por ciento de la población con mayores ingresos aumentó su participación en el ingreso familiar total de 32.8 por ciento en 1984 a 38.2 por ciento en 1992.

Los impuestos indirectos, por naturaleza regresivos, pues gravan a la población en función de su consumo [IVA e impuestos especiales sobre productos y servicios (IEPS)], aumentaron más de prisa que los impuestos directos (60.6 por ciento el IVA y 48 por ciento los IEPS, entre el trienio 1980-1982 y el trienio 1990-1992, respectivamente) que los impuestos directos sobre el ingreso (18.6 por ciento en el mismo tiempo). Mientras el impuesto sobre la renta de personas físicas aumentó 35.9 por ciento, los impuestos sobre la renta de sociedades mercantiles sólo se incrementaron 14 por ciento entre 1980 y 1992 e, incluso, se mantuvo un paraíso fiscal para el desarrollo de la especulación financiera. Además, el impuesto sobre la renta de las personas físicas profundizó su inequidad, al acentuarse la progresividad de las tasas impositivas en los estratos de menores ingresos, reducirse en los estratos medios-altos y desapareciendo en los estratos de mayores ingresos, colocando en un paraíso fiscal a los hombres más ricos del país.

A partir de 1982 la participación de los trabajadores en el producto se cae estrepitosamente: primero el 29.4 por ciento en 1983, con una pérdida de 8.1 puntos en dos años, equivalente al 21.6 por ciento. Posteriormente, se estabiliza esa participación por abajo del 29 por ciento en los años 1984 a 1986, para volver a caer en el período 1987-1990 desde el 28.5 por ciento hasta el 24.7 por ciento, con una caída del 13.3 por ciento. En 1991 obtiene una recuperación de 1.1 puntos porcentuales, ubicándose en 1993 en 25.8 por ciento.

³⁴ *Ibid.*

En 1991 la participación de los trabajadores en el producto representa sólo el 68.8 por ciento del nivel alcanzado en 1981. Los salarios mínimos sufrieron una reducción casi ininterrumpida desde 1982 a 1993, cuando llegan a representar menos de la mitad (47.5 por ciento) del poder adquisitivo que tenían en 1982; los salarios contractuales sufrieron una disminución igualmente vertical hasta perder el 40 por ciento de su poder de compra; y los salarios manufactureros perdieron el 38.3 por ciento de su poder adquisitivo entre 1982 y 1988 y, a pesar de su ligera recuperación, aún fueron inferiores a los de 1982.

En 1993, 14 millones de personas trabajaban en las microempresas (1-5 empleados); al sumarle la mitad de los empleos de la mediana empresa (2.9 millones) tendremos que casi 17 millones de personas poseen un empleo precario, o sea, un 50.5 por ciento de la población ocupada. Estos casi 17 millones de empleos precarios son empleos poco estables, porque maquilan para alguna empresa mayor, o bien su producción de bienes y servicios está encaminada a satisfacer necesidades de un mercado interno ahora debilitado por los bajos salarios. El gran peso en el empleo que representa este conjunto de empresas, genera una tendencia que en el largo plazo será devastadora, porque se está apostando a un modelo que, en su base, pretende elevar la productividad con empleos, salarios y prestaciones llevados a su mínima expresión, lo que tiende a reducir la capacidad de demanda interna, ocasionando en el largo plazo un acelerado proceso de bancarrotas de empresas orientadas hacia ese mercado.

Las políticas neoliberales de estabilización y ajuste económico han significado enormes costos sociales, equivalentes a una deuda social mayor a la deuda externa del país. La política de topes salariales por debajo del índice inflacionario y el congestionamiento del mercado de trabajo por la casi nula generación de empleos, provocaron la severa degradación de la participación de los salarios en el producto nacional: del 37.1 por ciento del PIB entre los años 1970-1982 al 25.5 por ciento entre 1988 y 1993, lo cual significa que

los salarios tuvieron una pérdida acumulada de 252 mil 503.5 millones de dólares entre 1983 y 1993.³⁵ (Cuadro 9.)

La tasa de inflación ha sido muy alta en la economía mexicana desde 1982 y, como es sabido, los salarios no han aumentado al mismo ritmo. Por lo anterior, tanto los salarios mínimos como los salarios medios disminuyeron en términos reales. El salario mínimo de junio de 1993 fue de sólo 39.1 por ciento de su nivel promedio en 1981. En términos reales, los salarios mínimos se redujeron a menos de dos quintas partes del nivel que tenían al finalizar su etapa de expansión.

Por lo que respecta al ingreso nacional disponible y su asignación, entre 1983 y 1991 los excedentes de operación tuvieron un comportamiento relativamente constante al pasar del 62.1 por ciento en 1983 al 61.6 por ciento en 1991, mientras que la remuneración a los asalariados descendía del 35.7 por ciento al 29.0 por ciento en el mismo lapso, con una pérdida del 6.7 por ciento (INEGI, Cuentas Nacionales).³⁶ (Cuadro 10)

El gasto público de desarrollo social declinó de 6,117.7 pesos *per cápita* en 1982 (a precios de 1980) a 3,731.7 pesos en 1987, y si bien pasó a 5,892.6 pesos en 1993, resulta inferior al de 1982, efecto muy indicativo de los efectos reales del modelo neoliberal, pues mientras que entre 1971 y 1982 el gasto social *per cápita* creció 179.2 por ciento, bajo el modelo neoliberal el gasto social por habitante disminuyó 3.7 por ciento. Así, el gasto federal *per cápita* en educación, que se había expandido 215.7 por ciento en la década previa a la crisis de 1982, aumentó sólo 0.4 por ciento con el modelo neoliberal; el gasto *per cápita* en salud, que se había expandido 114.9 por ciento en la década preneoliberal, sólo aumentó 3.9 por ciento en los años neoliberales; y el gasto social *per cápita* en desarrollo

³⁵ *Ibid.*

³⁶ Costo por trabajador para el empresario, ya que el concepto de remuneración a asalariados de cuentas nacionales maneja ingresos antes de impuestos e incluye las cuotas (patronal y laboral) al IMSS y al INFONAVIT.

urbano, que había crecido 102.3 por ciento en el primer lapso, descendió 38.1 por ciento con la ampliación de las políticas neoliberales.

El PRONASOL y el PROGRESA fueron más una invención publicitaria que programas reales de combate a la pobreza, pues las partidas de gasto público que se ejercieron bajo esos programas ya eran ejercidas antes del experimento neoliberal en México. En 1981 esas partidas ascendieron a 2 mil 44.91 millones de dólares constantes de 1980, mientras que en 1993 ascendieron a mil 302.05 millones de dólares. Lo escandaloso del PRONASOL, entre otras cosas, fueron sus descomunales costos publicitarios, los que superan —con mucho— el gasto ejercido en *Solidaridad y desarrollo regional*.

Entre 1982 y 1993, el PIB apropiado por los sectores improductivos creció muy rápido: 1.7 por ciento anual. Pero lo más llamativo es que en relación con el incremento del PIB en el periodo, un 71 por ciento fue a concentrarse en las ramas improductivas y, consecuentemente, menos de la tercera parte se quedó en manos de los sectores productivos. Nos encontramos aquí, con un indicio no menor, del sesgo parasitario del modelo neoliberal. De lo anterior resulta que, si en 1980 la sección productiva se apropiaba de un 41 por ciento del PIB global, en 1993 lo hizo de sólo un 38.6 por ciento.³⁷ (Cuadro 11.)

La política de topes salariales por debajo del índice inflacionario y el enorme incremento de la fuerza de trabajo desempleada por la casi nula creación de fuentes de trabajo, provocaron la severa degradación de la participación de los salarios en el producto nacional de un 37 por ciento del PIB en el periodo 1970-1982. Los asalariados tuvieron una pérdida acumulada de 296 mil 11.3 millones de dólares entre 1983 y 1994 (INEGI, Cuentas Nacionales).

Entre 1982 y 1994 los salarios mínimos sufrieron una reducción casi ininterrumpida, hasta representar en 1994 menos de la mitad (40.8 por

³⁷ Valenzuela Feljoo, José C., "El modelo neoliberal, contenido y alternativas" en *Investigación económica*, número 211, enero-marzo 1995, p. 11.

ciento) del poder adquisitivo que tenían en 1982. Los salarios contractuales sufrieron una disminución también vertical, hasta perder el 55.2 por ciento de su poder de compra. Los salarios manufactureros perdieron el 38.3 por ciento de su poder adquisitivo entre 1982 y 1998 y, a pesar de su recuperación en años subsecuentes, hacia 1994 habían perdido alrededor del 15.4 por ciento de su poder adquisitivo con respecto a 1982 [Comisión Nacional de Salarios Mínimos (CNSM)].

Los deciles 1 al 5, que agrupan a la mitad de los ocupados con menores ingresos, aumentaron sus percepciones entre 1988 y 1994 en sólo 14.3 por ciento, comparados con más del doble (30.8 por ciento) de los deciles 6 a 9, el siguiente 40 por ciento de los ocupados en orden del nivel de ingresos. El decil 10, los que obtienen mejores ingresos, aumentaron en casi 47 por ciento sus ingresos, más del triple que el primer grupo. El crecimiento económico que se dio entre 1988 y 1994 significó un crecimiento de los ingresos de los ocupados, pero sobre todo, de los mejor situados, lo que agudizó la desigualdad.³⁸

En 1988, los ocupados del decil 10 percibían, en promedio, 6.8 veces el ingreso medio de los deciles 1 al 5. Esta relación aumentó a 8.8 veces en 1994. En México, la distribución empeoró sustancialmente tanto entre 1984 y 1989 como entre 1989 y 1994, con cualquiera de los indicadores, alcanzando niveles cercanos a los peores del mundo.

El decil 10, que percibía 32.8 por ciento de los ingresos en 1984, aumenta su participación, llegando en 1994 a 38.4 por ciento. Ganó 5.6 puntos porcentuales, mismos que perdieron los demás hogares. Quienes más perdieron fueron los primeros 6 deciles (el 60 por ciento más pobre de la población), cuya participación cayó de 28.6 a 25.4 por ciento. Igualmente, el coeficiente de Gini aumentó notablemente al pasar de 0.429 al 0.477 en esos diez años, lo que significa un aumento del 11.0 por ciento.³⁹

³⁸ Boltvinik, Julio, "Revalorizar el trabajo" en *La Jornada*, año xvi, número 5637, 12 de mayo del 2000, p. 24.

³⁹ Boltvinik, Julio, "Debate, desigualdad y pobreza" en *La Jornada*, año xvi, núm. 5623, 28 de abril del 2000, p. 27.

Como consecuencia de la caída en los niveles de empleo de la población, entre 1983 y 1994, se registró una degradación generalizada de los niveles de vida de la gran mayoría de la población nacional: los estratos medios se empobrecieron, los pobres descendieron a la miseria y quienes vivían ya en la miseria, vieron aumentar la morbilidad y mortalidad por desnutrición de sus hijos: el porcentaje de niños de 1 a 4 años con desnutrición severa en el medio rural pasó del 7.7 por ciento en 1979 al 15.1 por ciento en 1989 (INNSZ, Encuesta Nacional de Alimentación en el Medio Rural, México, 1990); y la mortalidad infantil por desnutrición entre los niños de uno a cuatro años se incrementó 127 por ciento (INEGI-SS, en CSG, Sexto Informe, Anexo).⁴⁰

El decil 10, los que obtiene mejores ingresos, aumentaron entre 1988 y 1994 en casi 47 por ciento sus ingresos, más del triple que el primer grupo. Uno de los cambios más brutales impuestos al país en los últimos 18 años ha sido la desvalorización del trabajo. Desde 1982, los salarios promedio se han deteriorado entre 26 por ciento (maquiladoras) y 59.6 por ciento (ramas de jurisdicción federal, maquiladoras), aunque el salario mínimo lo ha hecho en casi 75 por ciento. Sesenta por ciento de los hogares con más bajos ingresos han visto deteriorar su ingreso, nuevamente, en el periodo de crisis, entre 1994 y 1996.

La evolución de los salarios y otros ingresos son el principal factor explicativo del aumento de la pobreza. Entre 1994 y 1996 se dio una estrepitosa caída del nivel de ingresos por persona del 23.7 por ciento, como lo muestra el valor del índice para todos los hogares, mismo que quedó en 76.3 por ciento. También se puede deducir que, en este periodo, la caída de los deciles más bajos fue menor que la de los deciles intermedios, y ésta menor que la del decil 10.

Entre 1994 y 1996 se presenta una disminución de la desigualdad, durante la acentuación de la crisis entre esos años, donde los deciles 1 al 6

⁴⁰ Calva, José Luis, *Distribución del ingreso y políticas sociales*, tomo 1, Juan Pablos, México, 1995, p. 12.

pasaron de percibir el 25.4 al 26.9 por ciento del ingreso; los deciles 7 al 9 pasan del 36.2 al 36.5 por ciento y el decil 10 pasa de apropiarse del 38.4 al 36.5 por ciento. La desigualdad, medida por el coeficiente de Gini disminuye en este periodo del 0.477 al 0.456.⁴¹ (Cuadro 12)

Al nivel del total de las familias, entre 1994 y 1996 se da una estrepitosa caída del nivel de ingreso *per cápita*. Esta fue de cerca de una cuarta parte (23.7 por ciento), por lo que el valor del índice para todos los hogares quedó en 76.3 por ciento en 1996, donde 1994 es igual a 100 por ciento. La caída de los deciles más bajos fue menor que la de los deciles intermedios y ésta menor que la del decil 10.⁴² (Cuadro 13)

⁴¹ Boltvinik, Julio, *ibid.*

⁴² Boltvinik, Julio, *ibid.*

Conclusiones

LOS SUELDOS Y SALARIOS PASARON de representar el 40.8 por ciento al 29.0 por ciento de 1984 a 1989, con una pérdida del 11.8 por ciento; los ingresos empresariales pasan de significar en el mismo periodo del 38.7 al 48.7 por ciento, lo que implica un incremento de 10 puntos porcentuales. En cuanto a las rentas de la propiedad, concretamente su nivel de participación en el ingreso total de los hogares, ésta pasa de representar el 14.9 por ciento al 22.3 por ciento, con una ganancia del 7.4 por ciento (6.5 por ciento de incremento en alquileres y 8.4 por ciento de incremento por concepto de intereses.) Las transferencias en dinero permanecieron sin cambio con una participación en el periodo señalado del 3.5 por ciento; y los ingresos en especie tuvieron un incremento marginal, al pasar del 2.1 por ciento en 1984 al 2.4 por ciento en 1989, con un incremento del 0.3 por ciento. En ese mismo periodo el ingreso de los deciles 1 a 6, el que incluye a los hogares de menores ingresos, aquellos a los que se les considera *pobres*, pasa de representar el 28.6 por ciento en 1984 al 26.1 por ciento, con una pérdida del 2.5 por ciento en su ingreso.

Los hogares ubicados en el sector intermedio en cuanto a percepción de ingresos pasan de obtener el 38.6 por ciento en 1984 al 36.0 por ciento, con una pérdida del 2.6 por ciento; el decil 10, en el que se ubican los hogares con mayores ingresos, pasan de obtener el 32.8 por ciento del ingreso total de los hogares al 37.9 por ciento entre 1984 y 1989, con una ganancia del 5.1 por ciento. Asimismo, el coeficiente de Gini, que es el que mide los

niveles de desigualdad en cuanto a la distribución del ingreso, de modo tal que mientras más alto sea nos indica una mayor desigualdad, pasa del 0.419 al 0.469, con un incremento en la desigualdad de la participación del ingreso de 0.40 puntos.

En el siguiente quinquenio la distribución del ingreso sigue empeorando, al persistir la aplicación de las políticas de ajuste del modelo neoliberal, sobre todo en la recurrencia de la desvalorización del factor trabajo. Así, entre 1989 y 1994 la participación en el ingreso de los hogares de menores ingresos (deciles 1 a 6) pasa de representar el 26.1 por ciento en 1989 al 25.4 por ciento en 1994, con una pérdida del 0.7 por ciento; los deciles intermedios pasan de obtener el 36.0 por ciento en 1989 al 36.2 por ciento, con un incremento del 0.2 por ciento; y el decil 10 pasa de obtener el 37.9 por ciento al 38.4 por ciento, logrando un incremento del 0.5 por ciento. En este periodo la distribución del ingreso se vuelve más desigual y esta situación se hace patente al analizar el coeficiente de Gini, mismo que pasa en el periodo del 0.469 al 0.477, lo que a su vez hace evidente el incremento en los niveles de desigualdad en la participación de los hogares en el ingreso.

Entre 1994 y 1996 la desigualdad en la distribución del ingreso disminuye y se sintetiza en el comportamiento del coeficiente de Gini, que pasa del 0.477 al 0.456, y en la evolución de la distribución del ingreso en los diferentes grupos de deciles durante este bienio, el cual es el siguiente: los deciles de hogares "pobres", del 1 al 6, pasan de obtener el 25.4 por ciento al 26.9 por ciento, con un aumento del 1.5 por ciento; los deciles intermedios pasan de obtener el 36.2 por ciento al 36.5 por ciento, 0.3 por ciento más en el bienio; el decil 10 disminuye su participación en este periodo, al pasar de la obtención del 38.4 por ciento al 36.6 por ciento, con una pérdida del 2.8 por ciento.

Por todo lo anterior, se deduce que entre 1984 y 1996 los sectores de hogares ubicados en los deciles 1 a 6 perdieron en total el 1.7 por ciento de

su participación en el ingreso total de los hogares; los deciles 7 a 9 perdieron el 2.1 por ciento en el mismo periodo y el decil 10 ganó lo perdido por aquellos sectores, -3.8 puntos porcentuales.

Aunque los deciles 1 al 9 perdieron participación en el ingreso total de los hogares, el mayor costo fue pagado por los deciles intermedios, con un costo de casi el doble que lo perdido por los sectores "pobres" (formados por los deciles del 1 al 6.)

En el periodo de estudio, el coeficiente de Gini pasa del 0.429 en 1984 al 0.456 en 1996, lo que hace patente la persistencia en la injusta distribución del ingreso en nuestro país.

Entre 1994 y 1996 se dio una estrepitosa caída del nivel ingresos por persona del 23.7 por ciento, como lo muestra el valor del índice para todos los hogares, mismo que quedó en 76.3 por ciento. También se puede deducir que, en este periodo, la caída de los deciles más bajos fue menor que la de los deciles intermedios y ésta menor que la del decil 10.

La carrera precios-salarios iniciada durante la primera mitad de los ochenta, provocó desequilibrios e incertidumbres y aún deterioro persistente de los salarios reales. A partir de 1982 el PIB sufrió en México continuas disminuciones o estancamientos: el saldo del crecimiento del producto *per cápita* fue negativo, retrocedió prácticamente una década y rompió con el crecimiento económico continuo de más de 3%, que mantuvo durante tres décadas. Después de 1981 habría ocurrido un brusco cambio de tendencia por el cual la pobreza no sólo habría dejado de disminuir sino que habría empezado a aumentar aceleradamente, alcanzando en 1984 el 58.5 por ciento, lo que significaría una tasa media anual de crecimiento del 6.5 por ciento.

La distribución funcional del ingreso ha empeorado salvajemente bajo el modelo neoliberal. Mientras que las ganancias empresariales (es decir, los

excedentes de operación) pasaron del 52.3 por ciento del ingreso nacional disponible en 1981 al 61.6 por ciento en 1991, las remuneraciones de los asalariados pasaron del 42.6 por ciento del IND en 1991 al 29.0 por ciento en el mismo año.

Entre 1994 y 1996 se dio una estrepitosa caída del nivel de ingresos por persona del 23.7 por ciento, como lo muestra el valor de índice para todos los hogares, mismo que quedó en 75.3 por ciento. También se puede deducir que la caída de los deciles más bajos fue menor que los de los deciles intermedios, y ésta menor que la del decl 10.

Los movimientos en los precios relativos explican quiénes fueron los ganadores y quiénes los perdedores. Tasas de interés, tasas de ganancia y tipos de cambio más altos explican por qué los agentes externos, el capital nacional privado y el Estado fueron los ganadores; salarios más bajos y desempleo explican por qué los trabajadores fueron los únicos perdedores.

La aplicación de las reformas económicas en México, desde inicios de la década de los ochenta y su continuación hasta nuestros días, ha dado lugar, por un lado, al nacimiento de una generación de multimillonarios, beneficiarios de los procesos de privatización de empresas públicas y, por el otro, ha reportado escasos beneficios para la población. Las políticas económicas aplicadas en México desde 1983 han sido de estabilización y ajuste, las cuales han generado una deuda social incluso superior a la deuda externa del país. El comportamiento histórico de indicadores como el PIB *per cápita*, el ingreso por habitante, el salario mínimo, el salario promedio de la industria y el salario de la maquila, entre otros, muestran un terrible deterioro y la aparente imposibilidad de mejoría en las condiciones de vida de la población. La distribución actual del ingreso privilegia a los más ricos, quienes gozan de un estatuto de protección especial.

El carácter depredador del bienestar social y claramente excluyente de la mayoría de los ciudadanos —micro, pequeños y medianos empresarios,

asalariados y campesinos— cuestionan la conveniencia y la viabilidad del modelo neoliberal. Con la apertura comercial, el vínculo funcional entre comercio e industria fue roto, por la ausencia de políticas e instrumentos sectoriales, donde el potencial efecto multiplicador o de arrastre que se podría esperar de las exportaciones se hizo cada vez más limitado.

La calidad del sistema educativo es declinante y los índices de deterioro de la educación básica son alarmantes. Por falta de apoyo, el Sistema Nacional de Ciencia y Tecnología cada vez tiene más problemas para subsistir. El marco legal e institucional de la economía sigue operando con amplios márgenes de discreción y arbitrio de parte de los funcionarios responsables, y numerosos segmentos continúan bajo la dependencia administrativa y política del ejecutivo. Tanto la inestabilidad interna como la vulnerabilidad externa de la economía han reducido al mínimo posible la capacidad de fomento de la política monetaria y fiscal, con lo cual se convirtió en un factor casi permanente de contención.

El modelo económico mexicano, en vez de generar dinámicas positivas, sólo ha reproducido los peores defectos: desigualdad creciente de los ingresos, pobres beneficios sociales, precariedad y debilitamiento de los servicios públicos fundamentales, y empleo precario. La liberalización económica ha convertido a México en un país más inestable, al no haber una interrelación entre sus aparatos financiero y productivo. Los problemas financieros del Estado colocaron a la moneda y a las finanzas en el centro de las transformaciones sociales y materiales, impactando a todas las clases y estratos de la sociedad: por un lado, a los asalariados rurales y urbanos de la industria y los servicios, a las clases medias urbanas y a los industriales medianos y pequeños que en pocos años vieron perder sus ahorros e ingresos acumulados a lo largo de varias generaciones y, por el otro, a industriales, comerciantes y financieros que lograron acumular y concentrar recursos en grandes proporciones.

La política de ingresos públicos ocasionó un impacto adverso en el desarrollo económico y profundizó la regresividad del sistema impositivo, lo cual incrementó aún más la inequidad en la distribución del ingreso.

Los costos del modelo neoliberal fueron: quiebra de amplios sectores de la micro y mediana empresa, desempleo y subempleo, terciarización de la fuerza laboral, empleo precario, estrategias de supervivencia, urbanización acelerada, deterioro ambiental y violencia social.

Los criterios convencionales de éxito económico han omitido evaluar los indicadores de calidad de vida, tales como la esperanza de vida, alimentación, vivienda, alcoholismo, morbimortalidad infantil entre grupos marginados —indígenas, campesinos, mujeres y niños.

El supuesto beneficio de generación de empleos que han creado las maquiladoras no ha sido tal, pues los bajos salarios que pagan mantienen los niveles de pobreza. La reducida tasa de desempleo abierto sólo indica el hecho grave de que una parte creciente de la población ya ni siquiera busca empleo, dadas las condiciones salariales que se ofrecen, directamente por razones asociadas a las restricciones impuestas por la política económica.

La reducción del déficit fiscal mediante la privatización de empresas públicas, en vez de aprovecharse como instrumento para fomentar la inversión privada, se ha realizado a favor de grupos oligopólicos que reconcentran en su favor la riqueza y el ingreso, que dan lugar a rentas de monopolio que afectan al conjunto de la sociedad mexicana, pero que perjudican sobre todo a la población de más bajos recursos.

La idea de que México se encuentra en la ruta del desarrollo sustentable no tiene fundamento pues el país padece los efectos de un largo estancamiento de su economía, que tiene como fiel reflejo una creciente desigualdad social, un fuerte descenso del PIB durante 1995 y la primera mitad de 1996, con graves consecuencias en los problemas de ajuste de las

cuentas financieras externas. Todo esto provoca carencia en las perspectivas de empleo para un contingente laboral que sigue aumentando a razón de 3.3 por ciento al año.

Para generar crecimiento, los principales componentes normativos son la garantía de una gestión macroeconómica con solidez y estabilidad macroeconómica, entre los que destacan los siguientes: el impulso de la demanda interna mediante el ajuste apropiado de las tasas de interés reales, la adopción de disciplina fiscal, la aceleración de la producción industrial, la reforma de las instituciones del sector financiero y la promoción del buen gobierno. Aunque el crecimiento económico por sí sólo no basta, debe servir para apoyar el nivel de vida de los pobres, donde se aumente la capacidad, las oportunidades y las opciones de vida de ese sector de la población tan golpeado por la aplicación de medidas económicas que les han sido tan lesivas.

Para que la generación de crecimiento sea favorable a los pobres, en el plano nacional las medidas que se adopten deberán: 1) restaurar el pleno empleo y aumentar las oportunidades como importante prioridad de la política económica; 2) eliminar los prejuicios contra los pobres en el marco macroeconómico; 3) invertir en la capacidad de la gente pobre reestructurando el gasto público y la tributación; 4) procurar el acceso de la gente pobre a recursos productivos, incluido el crédito; 5) aumentar la productividad de la agricultura en pequeña escala; 6) promover la microempresa y el sector no estructurado de la economía; 7) promover una industrialización con densidad de mano de obra para aumentar las oportunidades de empleo; y 8) para reducir la desigualdad, se requiere tomar las siguientes medidas adicionales, previa alianza de gobierno, empresas y organizaciones no gubernamentales:

- a) Formar la capacidad humana mediante la educación y procurar el acceso de la gente pobre a la educación, pues se ha demostrado que la educación es el activo más importante en que se basa la disparidad del ingreso, ya que la dispersión salarial entre niveles de aptitud se ha vuelto significativa;
- b) Hacer que el abastecimiento público de agua limpia, la prestación de servicios de salud y la vivienda sean accesibles a la gente pobre;
- c) Poner a disposición de la gente pobre más recursos financieros y productivos que creen empleos productivos y remunerativos para ellos;
- d) Reducir la desigualdad mediante la tributación progresiva del ingreso y otras políticas redistributivas; y
- e) Canalizar transferencias de ingresos, adoptar otras medidas de protección social durante los periodos de ajuste y crisis, y ejecutar programas contra la pobreza en beneficio de los más pobres.

Cuadros y gráficas

**Cálculo de los coeficientes de ajuste a cuentas nacionales
por fuente de ingreso de los hogares
(ENIGH-89)**

Cuentas nacionales	Valor*	%	ENIGH-89	Valor*	%	Coefficiente de expansión
Sueldos y salarios	54,169.2	29.0	Sueldos y salarios	51,483.7	40.8	1.0522
Ingresos empresariales	80,002.4	42.8	Ingresos empresariales	24,106.8	22.9	3.3187
Rentas de la propiedad	41,609.8	22.3	Rentas de la propiedad	18,695.4	17.7	2.2257
• Alquileres	17,743.6	9.5	• Alquileres	16,985.6	16.1	1.0446
• Intereses	23,866.2	12.8	• Intereses	1,709.8	1.6	13.9585
Transferencias en dinero	6,588.1	3.5	Transferencias en dinero	6,588.1	6.2	1.0000
Ingresos en especie	4,568.7	2.4	Ingresos en especie	4,568.7	4.3	1.0000
Ingresos de los hogares	186,938.2	100.0	Ingresos de los hogares	105,422.7	100.0	1.7729

*Valor semestral. Millones de pesos a precios de Junio de 1989.

Fuente: Cálculos de Hernández Laos, Enrique, con base en fuentes citadas en: Boltvinik, Julio, y Hernández Laos, Enrique, *Pobreza y distribución del ingreso en México, Siglo XXI, México, 1999, p. 174.*

TESIS CON
FALLA DE ORIGEN

Distribución del ingreso total
(1984-1989)

Deciles	% ingresos (1984)	% ingresos (1989)
I	1.72	1.58
II	3.11	2.81
III	4.21	3.74
IV	5.32	4.73
V	6.40	5.90
VI	7.86	7.29
VII	9.72	8.29
VIII	12.16	11.14
IX	16.73	15.62
X	32.77	37.93

Fuente: ENIGH, 1984-1989, INEGI: en calva, José Luis, *Distribución del ingreso y políticas sociales*, tomo I, Juan Pablos, México, 1995, p. 81.

Participación de las fuentes de ingreso
en el ingreso total de los hogares
(1984-1989)
%

Fuentes del ingreso De los hogares	1984	1989	1989-1984
Sueldos y salarios	40.8	29.0	-11.8
Ingresos empresariales	38.7	42.8	+4.1
Rentas de la propiedad	14.9	22.3	+7.4
*Alquileres	6.5	9.5	+3.0
*Intereses	8.4	12.8	+4.4
Transferencias en dinero	3.5	3.5	0.0
Ingresos en especie	2.1	2.4	+0.3
Ingreso de los hogares	100.0	100.0	0.0

Fuente: Datos estimados por Hernández Laos, Enrique, con base en cifras de cuentas nacionales y de las ENIGH de ambos años, y en fuentes citadas en Boltvinik, Julio y Hernández Laos, Enrique, *Pobreza y distribución del ingreso en México, Siglo XXI*, México, 1999, pp. 172 y 174.

*Dato corregido al texto.

Cuadro 4

Contribución de cada fuente a la desigualdad
en la distribución del ingreso de los hogares
1984-1989
(%)

Fuentes de ingreso	1984	1989	1989-1984
Sueldos y salarios	39.2	16.3	- 22.9
Ingresos empresariales	36.4	51.4	+15.0
Rentas de la propiedad	19.0	28.7	+ 9.7
• Alquileres	4.2	8.0	+ 3.8
• Intereses	14.8	20.7	+ 5.9
Transferencias en dinero	3.2	2.2	- 1.0
Ingresos en especie	2.2	1.4	- 0.8
Total de fuentes	100.0	100.0	0.0

Fuente: Cálculos realizados por Hernández Laos, Enrique, con base en datos de los cuadros 4.6 y 4.7, "con la metodología aplicada por M. Gollás, 1982", en Boltvinik, Julio y Hernández Laos, Enrique, *Pobreza y distribución del ingreso en México*, Siglo XXI, México, 1999, pp. 183, 184 y 186.

Cuadro 5

Porcentaje de la población mexicana en pobreza extrema

Año	%	Año	%
1981	13.7	1987	17.3

Fuente: Elaboración propia, con base en datos tomados por Calva, José Luis, del Consejo Consultivo del Programa Nacional de Solidaridad.

**Evolución del ingreso per capita de la población trabajadora
1970-1981 y 1981-1991**

Años	%	Años	%
1970-1981	+54.4	1981-1991	-37.0

Fuente: Elaboración propia, con base en datos de: Calva, José Luis, *Distribución del ingreso y políticas sociales*, Juan Pablos, tomo I, México, 1995, p. 74.

Participación del decil x en el ingreso familiar total
1984-1992
(%)

Año	%	Año	%
1984	32.8	1992	38.4

Fuente: Elaboración propia, con base en datos de: Calva, José Luis, *El modelo neoliberal mexicano*, Juan Pablos, México, 1999, p. 37.

**Pérdida de los trabajadores asalariados por disminución
de su participación en el producto nacional
1983-1993**

Años	Producto Interno Bruto (miles de millones de pesos)	Remuneración de asalariados según promedio			Pérdida de los asalariados por disminución de su participación en el PIB generado		
		% del PIB	MMP	histórico 1970-1982: 37.1% del PIB	MMP Pesos corrientes	Paridad Dólar/peso	Millones de dólares
1983	17,882.4	29.3	5,247.7	6,634.4	1,386.7	120.1	11,545.8
1984	29,402.0	28.7	8,444.8	10,908.2	2,463.4	167.8	14,680.3
1985	47,167.5	28.8	13,589.8	17,499.1	3,909.3	257.0	15,211.4
1986	78,786.9	28.7	22,605.2	29,229.9	6,624.7	611.4	10,835.4
1987	193,161.6	26.6	51,362.3	71,663.0	20,300.7	1,366.7	14,853.8
1988	393,726.9	26.0	02,178.8	146,072.7	43,893.9	2,250.3	19,505.8
1989	512,602.7	25.5	130,490.4	190,175.6	59,685.2	2,453.2	24,329.5
1990	694,872.2	24.6	170,915.0	257,797.6	86,882.6	2,810.2	30,916.9
1991	877,941.2	25.8	226,508.8	325,716.2	99,207.4	3,012.9	32,927.5
1992	1,003,224.3	25.8	266,571.9	383,326.2	116,754.3	3,094.1	37,734.5
1993	1,117,017.1	25.8	288,190.4	414,413.4	126,222.9	3,158.5	39,962.6

Pérdida de los asalariados por disminución de su participación en el PIB generado, 1983-1993.

Pérdida de los asalariados por disminución de su participación en el PIB generado, 1989-1993.

MMP: Miles de millones de pesos.

Fuente: Elaborado por Calva, José Luis, con base en INEGI-SPP, Sistema de Cuentas Nacionales, Banco de México, Informe Anual 1992 e Indicadores Económicos; y CSG, v Informe de Gobierno, México, 1993. Para 1992 y 1993, la participación de los salarios en el PIB se estima a la de 1991, en Calva, José Luis, *El modelo neoliberal mexicano*, Juan Pablos, México, 1999, p. 166.

Ingreso nacional disponible y su asignación 1983-1991

Miles de millones de pesos

Año	Total	Remuneración de asalariados		Excedente de operación		Otros
		Absolutos	del % Total	Absolutos	del % Total	
1983	14,692.9	5,247.7	35.7	9,128.9	62.1	316.3
1984	24,571.1	8,444.8	34.4	15,292.6	62.2	833.7
1985	40,267.6	13,589.8	33.7	24,043.2	59.7	2,634.6
1986	64,936.0	22,605.2	34.8	39,396.4	60.7	2,934.4
1987	161,509.7	51,878.4	32.1	97,420.7	60.3	12,210.6
1988	333,419.5	102,178.8	30.6	205,898.3	61.8	25,342.4
1989	441,615.1	130,490.4	29.5	275,701.3	62.4	35,423.4
1990	609,719.7	171,415.5	28.1	382,538.0	62.7	55,766.2
1991	769,518.9	222,959.7	29.0	473,661.6	61.6	72,897.6

Fuente: Elaboración propia, con datos de Calva, José Luis, *El modelo neoliberal mexicano*, Juan Pablos, México, 1999, p. 169.

Distribución del producto, sector productivo e improductivo 1982-1993

Año	PIB $\rho\partial$	PIB ρb	PIB total
1982	100.0	100.0	100.0
1993	112.1	120.0	116.8
1982-1993 c	1.0%	1.7%	1.4%
Diferencia de	235.7	577.3	813.0
Composición	29.0%	71.0%	100.0%

∂ = Sectores primario y secundario (productivos).

b = Sector terciario (improductivo).

c = Tasa media anual de crecimiento.

d = PIB de 1993 menos PIB de 1982. En miles de millones de pesos de 1980.

E = Porcentajes del incremento del PIB entre 1982 y 1993.

Fuente: Valenzuela Feijoo, José L., "El modelo neoliberal, contenido y alternativas" en *Revista Investigación Económica*, número 211 (enero-marzo, 1995, p. 11), con datos del INEGI.

Distribucion del ingreso de los hogares
1984-1996

Deciles de hogares	1984	1989	1994	1996
I-VI (los <i>pobres</i>)	28.6	26.1	25.4	26.9
VII-IX	38.6	36.0	36.2	36.5
X	32.8	37.9	38.4	36.6
Coefficiente de Gini	0.429	0.469	0.477	0.456

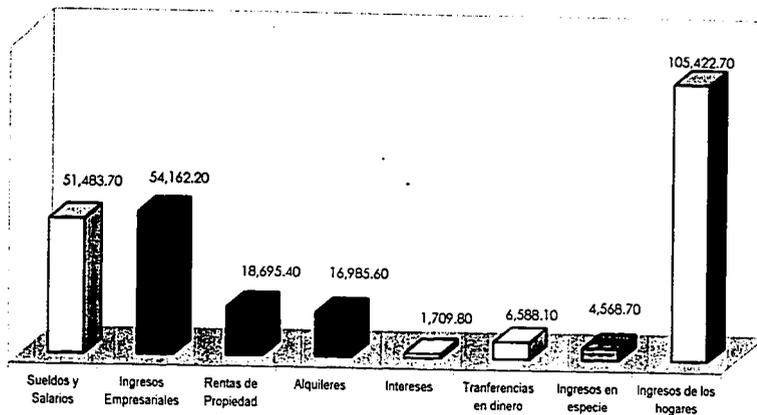
Fuente: Encuestas nacionales de ingresos y gastos de los hogares, INEGI; en Boltvinik, Julio, "Debate, desigualdad y pobreza", *La Jornada*, año XVI, núm. 5623, 28 abril del 2000, p.27.

Ingreso monetario mensual *per cápita*
1994=100

Deciles	1994	1996
I a VI	100	81.8
VII a IX	100	77.5
X	100	72.1
Todos los hogares	100	76.3

Fuente: Estimaciones de Boltvinik, Julio, a partir de Encuestas de ingresos y gastos de los hogares de 1994 y 1996; en Boltvinik, Julio, "Debate, desigualdad y pobreza", *La Jornada*, año xvi, núm. 5623, 28 abril del 2000, p. 27.

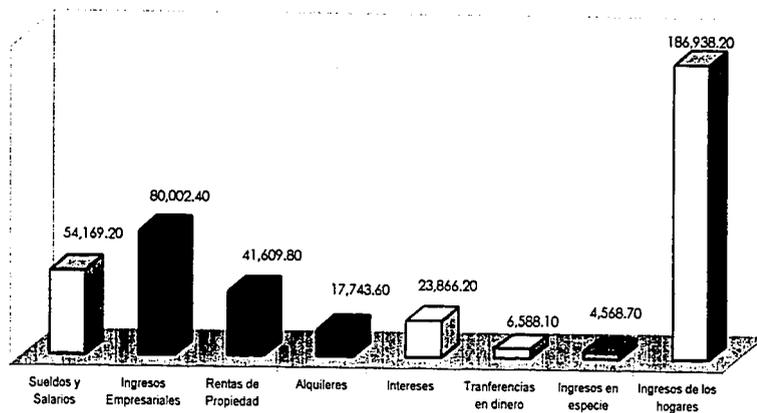
Cálculo de los coeficientes de ajuste a cuentas nacionales por fuente de ingreso de los hogares



Valor semestral. Millones de pesos a precios de Junio de 1989.

Fuente: Cálculos de Hernández Laos, Enrique. Véase Cuadro 1.

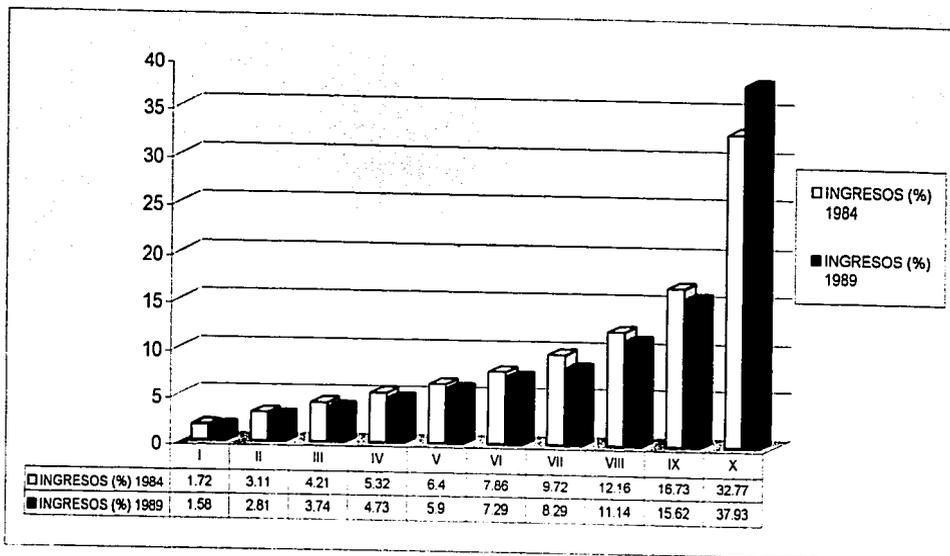
Cálculo de los coeficientes de ajuste a cuentas nacionales por fuente de ingreso de los hogares



Valor semestral. Millones de pesos a precios de Junio de 1989.

Fuente: Cálculos de Hernández Laos, Enrique. Véase Cuadro 1.

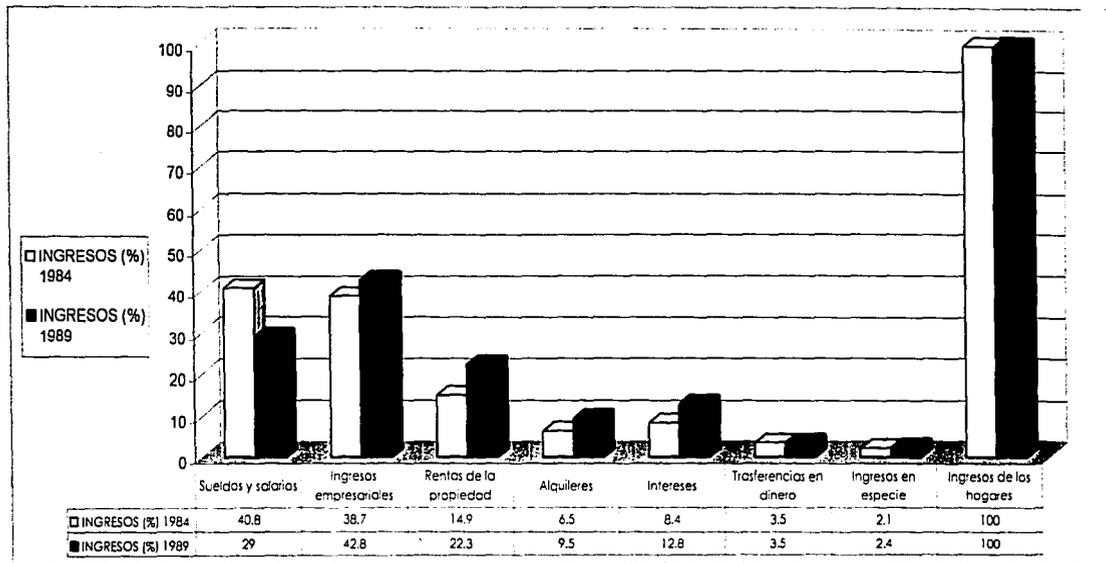
Distribución del ingreso total (1984-1989)



Fuente: ENIGH, 1984-1989, INEGI. Véase Cuadro 2.

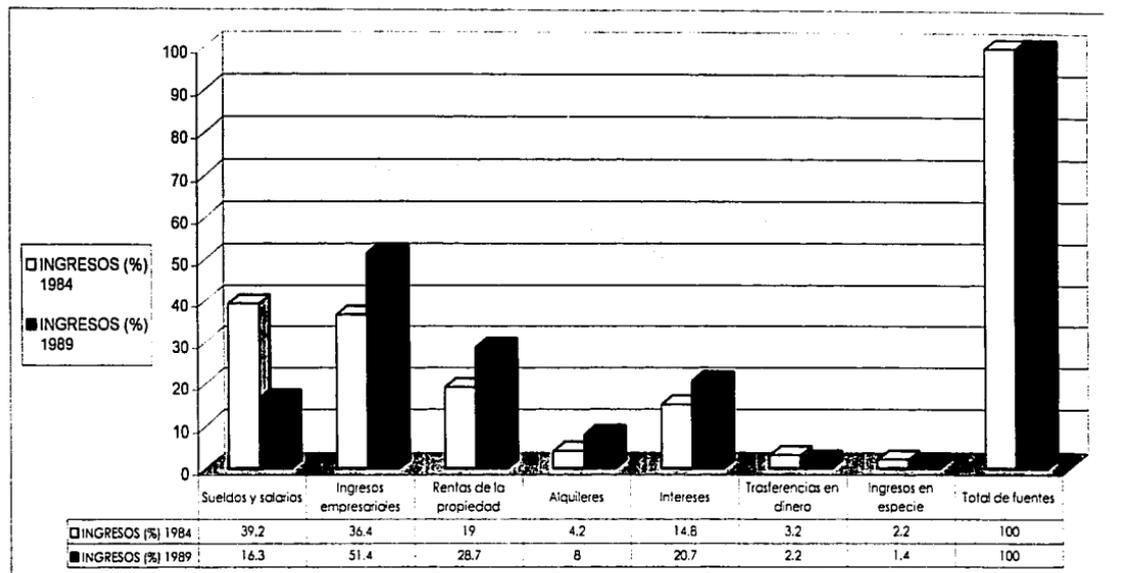
TESIS CON
FALLA DE ORIGEN

**Participación de las fuentes de ingreso en el ingreso total de los hogares
(1984-1989)**



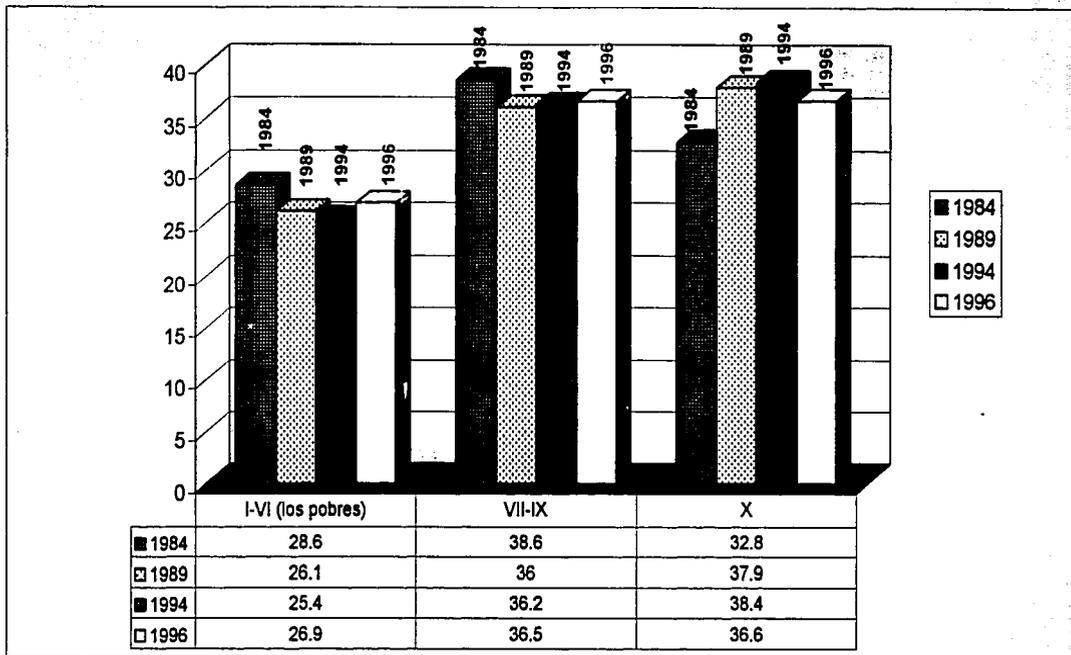
Fuente: Véase Cuadro 3.

Contribución de cada fuente a la desigualdad en la distribución del ingreso de los hogares (1984-1989)



Fuente: Véase Cuadro 4.

Distribución del ingreso de los hogares (1984-1996)



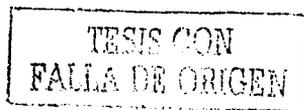
Fuente: Véase Cuadro 11.

Bibliografía

1. Aguilera Verduzco, Manuel, *Crecimiento económico y distribución del ingreso. Balance teórico y evidencia empírica*, México, Facultad de Economía-ENEP Acatlán, UNAM, 1988.
2. Altmir, Oscar, "La distribución del ingreso en México (1950-1977)" en *Distribución del ingreso en México, Ensayos*, tomo I, México, Banco de México, Subdirección de Investigación Económica, 1982.
3. Boltvinik, Julio y Hernández Laos, Enrique, *Pobreza y distribución del ingreso en México*, México, Siglo XXI, 1999.
4. Calva, José Luis (coordinador general), *Distribución del ingreso y políticas sociales*, tomo I, México, Editorial Juan Pablos, 1995.
5. Calva, José Luis. *El Modelo neoliberal mexicano*, México, Editorial Juan Pablos, 1999.
6. Cárdenas, Enrique, *La política económica en México, 1950-1994*, México, Fondo de Cultura Económica-El Colegio de México, 1996.
7. Dobb, Maurice, *Teoría del valor y la distribución desde Adam Smith*, Buenos Aires, Siglo XXI Editores, 1975.
8. Dobb, Maurice, *Estudios sobre el desarrollo del capitalismo*, Madrid, Siglo XXI Editores, 1979.
9. Felwel, George R., *Michael Kalecki: Contribuciones a la teoría de la política económica*, México, Fondo de Cultura Económica, 1981.
10. Ferguson, J. M., *Historia de la economía*, México, Fondo de Cultura Económica, 1974.
11. Hernández Laos, Enrique, "Tendencias recientes de la distribución del ingreso en México 1977-1984", en *La economía mexicana actual: pobreza y desarrollo incierto*, México, UAM Iztapalapa, 1991.

12. Hernández Laos, Enrique, *Crecimiento económico y pobreza en México*, México, UNAM, 1992.
13. Hollander, Samuel, *La economía de David Ricardo*, México, Fondo de Cultura Económica, 1979.
14. Huerta González, Arturo, *La política neoliberal de estabilización económica en México. Límites y alternativas*, México, Editorial Diana, 1994.
15. Huerta González, Arturo, *La globalización, causa de la crisis asiática y mexicana*, México, Editorial Diana, 1998.
16. Kalecki, Michael, *Teoría de la dinámica económica*, México, Fondo de Cultura Económica, 1956.
17. Maddison, Angus, y asociados, *La economía política de la pobreza, la equidad y el crecimiento: Brasil y México*, México, Fondo de Cultura Económica, 1993.
18. Martínez Hernández, Ifigenia, *La distribución del ingreso y el desarrollo económico de México*, México, UNAM, 1960.
19. Marx, Carlos, *Prólogo de la contribución la crítica de la economía política*, México, Ediciones de Cultura Popular, 1979.
20. Marx, Carlos, *El capital*, volumen I, II y III, México, Fondo de Cultura Económica, 1979.
21. Minlam, Isaac, "Devaluación, petróleo y alternativas de desarrollo" en *Revista economía de América Latina*, México, año 1, número 2, marzo de 1979.
22. Ortiz Wadgymar, Arturo, *Política económica de México. El fracaso neoliberal*, México, Editorial Nuestro Tiempo, 7ª. Edición, 1999.
23. Pipitone, Hugo, *tres ensayos sobre desarrollo y frustración: Asia Oriental y América Latina*, México, CIDE-Miguel Ángel Porrúa, 1997.
24. Ricardo, David, *Principios de economía política y tributación*, México, Fondo de Cultura Económica, 1973.
25. Ricardo, David, "Ensayo sobre el bajo precio del trigo en las utilidades del capital", en Piero Sraffa (ed.), *David Ricardo: Obras y*

- correspondencia. *Folletos y artículos, 1815-1823*, tomo IV, México, Fondo de Cultura Económica, 1960, pp. 3-27.
26. Robinson, Joan y Eatwell, John, *Introducción a la economía moderna*, México, Fondo de Cultura Económica, 1992.
 27. Roll, Eric, *Historia de las doctrinas económicas*, México, Fondo de Cultura Económica, 1978.
 28. Sen, Amartya, *Sobre ética y economía*, México, Alianza Editorial-Consejo Nacional para la Cultura y las Artes (CONACULTA), 1999.
 29. Smith, Adam, *Investigación sobre la naturaleza y causas de la riqueza de las naciones*, México, Fondo de Cultura Económica, 1992.
 30. Sosa Barajas, Sergio W., *De los "clásicos" a la macroeconomía de las economías periféricas*, México, Editorial Tlaxcallan, 2001.
 31. Soto Reyes, Ernesto, Carrillo Luvianos, Mario Alejandro y Revueltas Peralta, Andrea (coordinadores), *Globalización, economía y proyecto neoliberal en México*, México, UAM Xochimilco, 1992.
 32. Urquidi, Victor L. (coordinador), *México en la globalización. Condiciones y requisitos de un desarrollo sustentable y equitativo*, México, Fondo de Cultura Económica, 1996.
 33. Valenzuela Fejoo, José C., "El Modelo Neoliberal, Contenido y Alternativas" en *Revista Investigación Económica*, México, número 211, enero-marzo de 1995.
 34. Instituto Nacional de Nutrición "Salvador Zubirán" (INNSZ), *Encuesta nacional de alimentación en el medio rural*, 1989, INNSZ, México, 1992.
 35. Banco Mundial, *Informe sobre el desarrollo mundial*, Washington, 1993.
 36. Secretaría de Salubridad, *Estadísticas vitales*, Dirección General de Epidemiología, México, 1993.
 37. UNICEF, *Estado mundial de la infancia 1993*, Barcelona, p. 89.
 38. Ballinas, Víctor, "Con graves carencias...", *La Jornada*, p. 10. Con datos tomados por el reportero de: Garza, Gustavo, *Atlas Demográfico de México*, 1999, 1ª. edición, aún no presentada ni distribuida.



39. Boltvínik, Julio, "Revalorizar el trabajo", en *La Jornada*, año XVI, número 5637, 12 de mayo del 2000, p. 24.
40. Boltvínik, Julio, "Debate, desigualdad y pobreza", en *La Jornada*, año XVI, número 5623, 28 de abril del 2000, p. 27.
41. Carrasco, Rosalba y Hernández y Puente, Francisco, "Tres visiones de la pobreza en América Latina", *La Jornada*, lunes 4 de octubre de 1993, p. 51.
42. Carrizales, David, "Sin seguridad social, más de 10 millones de la PEA: Borrego", en *La Jornada*, año XVI, número 5381, 27 de agosto de 1999, p.54.
43. Martínez, Tania, "De 25 a 40 años llevaría disminuir la pobreza en México", en *La Jornada*, año XVI, número 5469 (24 noviembre, 1999), pp. 26.
44. "La realidad nacional, diferente a la de Zedillo: académicos", *El Financiero*, 3 de septiembre de 1999, p. 14.

