

**UNIVERSIDAD NACIONAL AUTÓNOMA DE
MÉXICO**

FACULTAD DE ECONOMÍA

TESIS DE LICENCIATURA:

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

POR

EDGAR ACATITLA ROMERO

ASESORA :

LIC. MARÍA MAGDALENA GALINDO

LEDEZMA

México, D.F. 2001.

INTRODUCCIÓN

A partir de 1940, la economía mexicana inició un proceso de crecimiento acelerado del producto interno bruto (PIB), hasta 1981. Este periodo coincide con el proceso de industrialización del país bajo el modelo de sustitución de importaciones. Sin embargo, a partir de 1982 se comenzaron a aplicar un conjunto de políticas (llamadas de "ajuste" y "cambio estructural") que promueven la no intervención directa del Estado en la economía, y crecimiento económico en manos de la iniciativa privada, sobre todo, de los empresarios que producen para el mercado externo. El resultado de este conjunto de políticas - que algunos autores llaman "modelo neoliberal" - ha sido un lento crecimiento del PIB y crisis recurrentes. Sin embargo, no basta con observar el comportamiento del PIB, para observar el desarrollo económico de un país. Surgen entonces las siguientes preguntas: ¿Cómo se distribuye el ingreso en la sociedad mexicana? ¿Qué relación guarda con el crecimiento del PIB? ¿A qué factores responde el comportamiento de la distribución del ingreso? Estas cuestiones plantean la necesidad de realizar un estudio sobre la relación crecimiento económico - distribución del ingreso, vista como tendencias de largo plazo.

Ahora bien, teóricamente el problema de la distribución del ingreso fue abordado inicialmente por los economistas clásicos, sobre todo por David Ricardo. Sin embargo, sus conclusiones fueron pesimistas respecto al funcionamiento futuro del sistema económico.

CAPÍTULO 1.

TEORÍAS ALTERNATIVAS DE LA DISTRIBUCIÓN DEL INGRESO

1. CRECIMIENTO ECONÓMICO Y DISTRIBUCIÓN DEL INGRESO EN DAVID RICARDO

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

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

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

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

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

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

donde:

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

T = número de trabajadores empleados;

esta ecuación cumple con las tres características siguientes:

a) $f'(0) \geq 0$; significa que si no se emplean trabajadores, la producción de grano puede ser mayor que cero, debido a la fertilidad de la tierra;

b) $f''(1) > \mu$; nos indica que al comenzar la producción, el primer trabajador empleado genera una producción mayor al salario de subsistencia, definido como μ ;

c) $f''(T) < 0$; indica que hay rendimientos de escala decrecientes.

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

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

donde R, representa las rentas totales.

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

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

donde: W = salarios totales;

x = salario unitario.

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

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

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

donde: K = capital circulante.

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

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

donde: P = son los beneficios totales.

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

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

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

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

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

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

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

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

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

El sistema de ecuaciones 1- 7 bis, representa la situación que Ricardo denominó, “equilibrio natural”. Como ya se mencionó, Ricardo consideraba a los salarios como si fueran medios de producción. El excedente del sistema está constituido por las rentas y los

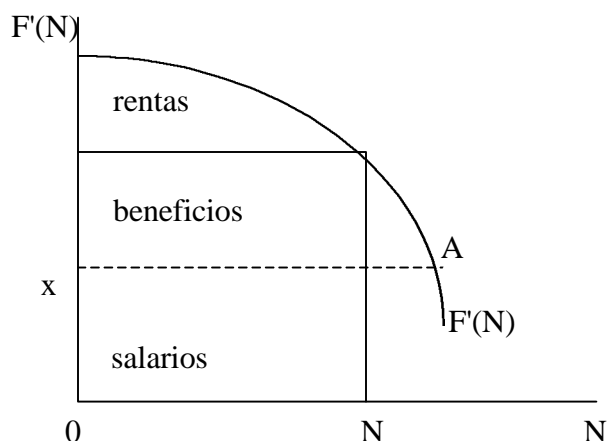
beneficios. Con base en estos elementos, podemos explicar los procesos de acumulación y distribución del ingreso, de la siguiente manera:

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

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

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

GRAFICA 1.



Gráfica 1. En la gráfica se observa la distribución del ingreso en el sistema Ricardiano. La función $F'(N)$, representa el producto marginal del trabajo, que es decreciente, debido al supuesto de rendimientos decrecientes. Se observa, que conforme se

expande el sistema, y si el salario natural es constante, llega un momento (punto A) en que los beneficios son cero, momento en el cual se llega al estado estacionario.

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

2. CRECIMIENTO ECONÓMICO Y DISTRIBUCIÓN DEL INGRESO EN MARX

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

$$D - M - D'$$

donde: D = dinero inicial;

M= mercancía;

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

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

2.1. El plusvalor

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

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

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

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

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

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

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

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

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

A pesar de que Marx da continuidad a la línea de pensamiento marcada por David Ricardo, debe ser considerado en una posición especial. Para Marx - igual que para Ricardo

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

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

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

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

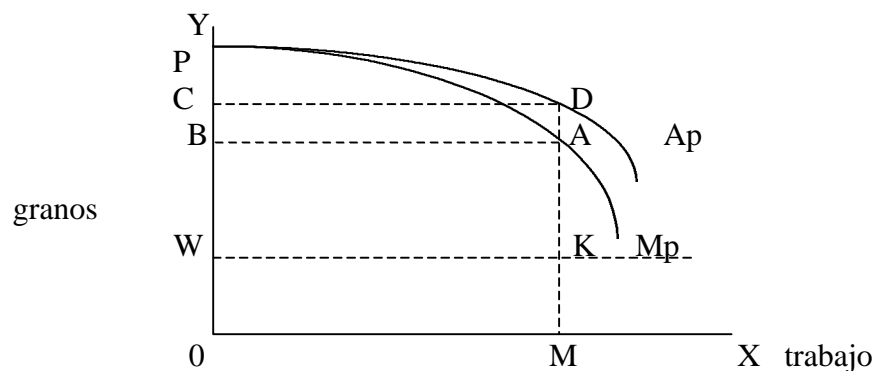
1. LA TEORÍA NEOCLÁSICA DE LA DISTRIBUCIÓN DEL INGRESO

³ Ibid., p.326

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

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

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



donde:

Y= producción de trigo;

X= unidades de factor trabajo;

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

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

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

Desde el punto de vista del modelo Neoclásico, suponemos que la cantidad del factor de producción empleado - en este caso el factor trabajo - se mide a lo largo de la curva 0-X, manteniendo constantes los demás factores productivos, es decir, se supone además el corto plazo. Además, la pendiente negativa de las curvas P- Ap y P-Mp representa el supuesto de rendimientos decrecientes del factor productivo variable, es decir, del factor trabajo. Bajo estos supuestos la curva P- Mp representa la función la productividad marginal decreciente del factor trabajo y la curva P- Ap el producto promedio. El punto M, sobre el eje 0-X, representa la cantidad del factor trabajo empleado. Si además suponemos que en el punto M, el precio del factor trabajo es igual a la productividad marginal de este factor, entonces el recuadro BOMA, representa la participación del factor trabajo en el ingreso total. Por lo tanto, el punto M, es el punto donde el productor maximiza su beneficio.

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

"Puesto que este principio puede ser aplicado a cualquier factor, resultará cierto respecto de todos (incluyendo como han demostrado Walras y Wicksell, los factores poseídos por el mismo empresario) de donde el rectángulo BCDA ha de ser suficiente, y sólo suficiente exactamente para remunerar todos los demás factores".⁴

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

3.1. Comentarios acerca de la teoría Neoclásica de la producción

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

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

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

Esto significa que la teoría marginalista no abandona la noción de corto plazo, ya que en éste se supone un factor variable y los demás constantes. Aún más, si omitimos todos estos comentarios y aceptamos el salto que da la teoría marginalista del corto al largo plazo, sin hacer ninguna consideración acerca de la noción tiempo, surge un problema conceptual al agregar el factor capital. El problema es el significado del término capital

⁵ G.S. Maddala y Ellen Miller *Microeconomía*. Editorial Mc Graw-Hill. México, 1991, pp.170.

como factor de la producción, en el sentido de que la tierra puede medirse en acres-por año, el trabajo en horas-hombre, pero el capital no puede ser medido en unidades físicas. Entonces ¿ cómo sabemos cuál es la PMk, si antes no se define el capital en unidades físicas?

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

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

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

En el apartado sobre Marx, se mencionó que para él la distribución del ingreso se determina en última instancia por la lucha de clases. Kalecki retoma esta idea de Marx, pero, también considera el poder que tiene el monopolio para fijar los precios en el mercado. Es decir, para Kalecki la distribución del ingreso se determina tanto en el mercado de fuerza de trabajo como en el mercado de mercancías.

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

A. El caso de una industria integrada verticalmente.

- Sean Y= valor bruto de la producción;
- Q= volumen de la producción y ventas;
- p= precio unitario del producto;
- W= total de salarios pagados;
- wu= costo salarial unitario;
- P= ganancias totales (brutas).

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

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

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

$$P = Y - W ,$$

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

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

Es decir, mientras mayor (o menor) sea la relación precio-costo salarial unitario, más elevada (o más baja) será la proporción de las ganancias en el valor agregado. Así, mientras mayor sea el control monopólico que las empresas tengan sobre el mercado, mayor será su capacidad para fijar precios altos (respecto de sus costos) y mayor será la proporción de la ganancia en el ingreso.

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

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

En este caso se establecen los siguientes supuestos:

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

Los beneficios los podemos expresar de la siguiente forma:

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

En el siglo XX, dos economistas - Jhon Maynard Keynes y Michal Kalecki - se percataron de una característica fundamental de las economías industrializadas: el principio de demanda efectiva. Este principio señala que para que haya una producción efectiva tiene que existir una demanda efectiva. Se establece una

diferencia entre producción potencial y producción efectiva. La producción potencial, es la que se obtiene cuando se utiliza plenamente la capacidad productiva y producción efectiva, la que se obtiene realmente a partir de las decisiones de invertir que tomen los capitalistas con base en sus expectativas de demanda. Ahora bien, de qué depende la demanda efectiva. Keynes, divide a los agentes económicos en dos categorías, consumidores y productores. La demanda efectiva depende de la demanda de bienes de consumo y de inversión. Es decir:

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

Donde Y= renta

C= consumo;

I= inversión.

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

Donde : C_0 = es el consumo mínimo;

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

"Sin embargo, tenemos que acudir al principio general del multiplicador para explicar cómo las fluctuaciones en el monto de la inversión, comparativamente pequeñas en relación con el ingreso nacional, son capaces de generar fluctuaciones en la ocupación total y en el ingreso de una amplitud mucho mayor que ellas mismas".⁷

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

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

si definimos el multiplicador como k , tenemos:

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

Donde: ΔI : variación de la inversión;

k = multiplicador del ingreso.

La propensión marginal a consumir, nos dice en qué magnitud se distribuye cada unidad adicional del ingreso, en consumo e inversión, y tiene un valor entre cero y uno. Así, si $c = 1$, el efecto multiplicador es infinito, y si $c = 0$, el ingreso aumentará en la misma proporción que la inversión. Sin embargo, estos son

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

casos extremos, en realidad la propensión marginal a consumir es mayor que cero y menor que uno. El multiplicador nos indica que si la inversión aumenta, el nivel de ingreso aumentará proporcionalmente más que la inversión, es decir, aumentará en k veces. Empero, el efecto también puede ser negativo, es decir, si disminuye el monto de la inversión, el nivel de ingresos disminuirá en k veces.

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

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

4.1. El modelo de Kaldor

a) Supuestos del modelo:

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

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

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

Así, tenemos las siguientes identidades:

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

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

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

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

S_p , es el ahorro agregado derivado de los beneficios;

iv) se considera dada la inversión;

v) se suponen funciones de ahorro sencillamente proporcionales:

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

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

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

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

$$I = s_p P + s_w W$$

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

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

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

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

⁸Véase Keynes J.M.Op cit.

Y despejando P/Y, tenemos:

$$P/Y = 1/ (sp - sw) (I/Y) - sw/ (sp - sw) \dots\dots\dots (7).$$

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

4.1.1. Condiciones del modelo

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

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

A continuación revisemos los diferentes casos:

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

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

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

$$P = C_k + S_t ;$$

Donde:

C_k = consumo capitalista;

S_t = ahorro total, por lo tanto:

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

Si $sw= 0$

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

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

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

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

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

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

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

si $I/Y = .21$ $P/Y = 1/.50 - .10 (.21) - .10/ .50 - .10 =$
 $P/Y = 27.5$ $P/Y = 0.525 - 0.25 = 27.5\%$

c) si $sw=0$, $P/Y = 1/sp (I/Y)$
 $sp = 50\%$ $P/Y = 1/.50 (.20) = 40\%$
si $I/Y = .21$
 $P/Y = 1/.50 (.21) = 42\%$

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

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

Ahora bien, siguiendo a Harrod, tenemos que:

$$I/Y = Gv,$$

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

η = tasa de crecimiento de la población activa;

λ = tasa de crecimiento del progreso técnico;

v = relación K/Y ,

como: $I/Y = S$

$$S = Gv$$

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

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

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

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

4.1.2.Límites del modelo

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

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

P/vY; tasa de beneficios del capital;

W/L: tasa de salario real.

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

a) el salario no puede disminuir por debajo de un cierto mínimo de subsistencia W/L
>w: $P/Y < Y - w'L/Y$

j) La participación de los beneficios no puede ser inferior al nivel que rinde la mínima tasa necesaria para inducir a los capitalistas a invertir su capital, tasa que llamamos de "compensación por el riesgo", r:

$P/vY > r$, donde v = relación K/Y

k) La tasa mínima de beneficios sobre el volumen de ventas:

$P/Y > m$, donde m= grado de monopolio

- d) La relación K/Y , no debe depender de la tasa de beneficios. El valor de los bienes concretos de capital en términos de bienes de consumo final, varía con la tasa de beneficios, esto implica que haya dependencia entre la relación K/Y , y la tasa de beneficios. Se omite este hecho.

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

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

- a) el modelo muestra que la necesidad de mantener el pleno empleo en el largo plazo, implica que el ahorro no rebase cierta proporción del ahorro nacional, que ha de ahorrarse una proporción constante de los beneficios, lo que implica que el salario aumente al mismo paso que la productividad.
- b) Para Kaldor como para Kalecki, el ahorro de los capitalistas constituye el elemento dinámico del crecimiento, en tanto que de allí se desprenden las decisiones de inversión de los capitalistas, el ahorro de los trabajadores es pasivo en este aspecto.
- c) Para Kaldor el aumento de los salarios reales, se plantea como necesario para que el sistema sobreviva, de otra manera estaría condenado a la depresión. Para Kalecki, el aumento de los salarios depende en última instancia de la lucha de clases.
- d) Por último, Kaldor utilizó su modelo para hacer una interpretación del comportamiento efectivo del sistema capitalista y estableció la siguiente afirmación: que los sistemas capitalistas pasan por dos fases, en la primera fase el stock de capital es insuficiente

para mantener empleada a toda la fuerza de trabajo, por lo que tenemos desempleo tipo Marx (ejército industrial de reserva). Aquí, mientras el salario se mantiene en el nivel de subsistencia, los capitalistas acumulan todo lo que pueden. En la segunda fase, la acumulación de capital ha permitido la plena ocupación de la fuerza de trabajo. En esta situación y en términos de la ecuación Harrod-Domar, la tasa de crecimiento natural se convierte en cuello de botella y la relación de ahorro en la variable. Sin embargo, para mantener la situación alcanzada de pleno empleo con equilibrio, es necesario que la relación de ahorro agregado no rebase a la relación capital-producto multiplicada por la tasa natural de crecimiento, lo cual implica, que el salario deberá crecer a la misma tasa de la productividad.

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

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

1. Introducción

A finales del siglo XIX durante el gobierno de Porfirio Díaz, tuvo lugar el desarrollo del sector primario exportador, lo cual dio paso a un proceso de urbanización que permitió la implantación y crecimiento de ciertas industrias tradicionales, que se caracterizaban por tener un bajo nivel de productividad. Este modelo de crecimiento continuó hasta las dos primeras décadas del siglo XX. Posteriormente, la crisis de los años treinta representó un punto crítico y de ruptura en la continuidad del modelo primario exportador. Se puede afirmar, que a partir de ese momento la economía mexicana iniciaba nuevos vínculos con la economía mundial, los cuales modificaron el funcionamiento interior de la economía y permitieron la industrialización del país acompañada de un crecimiento acelerado. A dicha forma de crecimiento, le correspondió un patrón determinado de distribución del ingreso, estableciéndose así determinadas relaciones que incentivaban o limitaban el crecimiento

económico. El propósito que persigue este capítulo, es precisamente el de exponer la relación entre el modelo de crecimiento y el patrón de distribución del ingreso, vistas como tendencias en un periodo de largo plazo. La exposición se aboca solamente a describir la relación entre crecimiento económico y distribución del ingreso, sin establecer posibles relaciones de determinación.

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

2.1. La etapa de sustitución fácil de importaciones

El proceso de acumulación de capital, que Marx⁹ expresaba con la repetición en escala ampliada del ciclo D-M-D', y de forma desagregada:

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

donde:

M-D: es capital dinero

Mp: medios de producción

Ft: fuerza de trabajo

P: proceso productivo

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

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

“No nos cansaremos de repetir que la génesis del subdesarrollo se explica por la integración de las economías precapitalistas al proceso de desarrollo capitalista a escala mundial. El subdesarrollo de estas economías sólo es el resultado de ésta integración. Luego entonces, todo intento de explicar el subdesarrollo por sí mismo, separándolo de la evolución de la economía mundial y de las necesidades de los centros dominantes, no llegará nunca a captar su génesis”.¹⁰

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

⁹ Carlos Marx. *El Capital*. Tomo II, El proceso de circulación del capital. Editorial Fondo de Cultura Económica. México, 1995.

¹⁰ Héctor Guillén Romo. *Orígenes de la crisis en México, 1940-1982*. Ediciones Era. México, 1988, pp.83.

1929 y 1934-1938 (tanto en cifras absolutas como en porcentajes del total importado) encontró que no hubo cambios “significativos” en la estructura de las importaciones, por lo cual sostiene que la crisis de 1929-1933, no estimuló a la economía mexicana para iniciar una sustitución de importaciones:

“ Se ha señalado que en otros países de América Latina (Argentina, Brasil, Colombia) la gran depresión estimuló la sustitución de importaciones y propició la industrialización. Sin embargo, a través de observaciones apareadas y de la prueba de χ^2 (chi cuadrada) no fue posible demostrar que para México hubiese cambio ‘significativo’ en la estructura de las importaciones en el periodo inmediato posterior a la gran depresión; así, al parecer en México ese fenómeno no fue un factor de gran estímulo en el proceso de sustitución de importaciones”.¹¹

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

“...ya no es posible argüir que la segunda guerra mundial fue el punto de inflexión en el crecimiento industrial moderno del país. La historia que se ha descrito en estas páginas- refiriéndose a su libro *La industrialización mexicana durante la gran depresión* - muestra que ese punto de inflexión debe trasladarse varios años atrás, por lo menos hasta 1929 o la gran depresión. En realidad, el hecho de que bastantes industrias, representando 35 o 40% de la producción manufacturera, no dependía de las importaciones para satisfacer el mercado nacional en 1929 sugiere que ya se había dado un desarrollo considerable. Parece que ese proceso apareció en la década de los veinte sustentándose en parte en la capacidad ociosa instalada heredada de los años prerrevolucionarios del porfiriato”.¹²

¹¹ Leopoldo Solís. *La realidad económica mexicana: retrovisión y perspectivas*. Editorial Siglo XXI, 19a edición, México 1991, pp. 87.

¹² Enrique Cárdenas. *La industrialización mexicana durante la gran depresión*. El Colegio de México. México, 1987, pp. 187.

Al respecto, también señala Ciro Velasco:

“La primera fase del periodo de transición de la industria ocurre a través de la crisis y de sus consecuencias inmediatas. La rápida recuperación de la economía se da en condiciones de crisis internacional, lo cual impide que la expansión se apoye en el sector externo y determina que sean principalmente las actividades orientadas al mercado interno las que gradualmente empiecen a comandar el proceso de expansión”.¹³

Así, durante los años treinta -sobre todo durante el gobierno de Lázaro Cárdenas- la política económica del Estado respondió a las condiciones externas ya mencionadas, mediante una serie de transformaciones económicas y sociales que sentaron las bases de la industrialización del país, al mismo tiempo en que se llevaría a cabo la sustitución “fácil” de importaciones. La reforma agraria impulsada por Cárdenas, colocó al ejido como la base para abastecer al país de alimentos y materias primas industriales a bajo costo, para satisfacer la demanda de insumos y mano de obra barata, requerida por un sector industrial en expansión. Las instituciones creadas para apoyar la producción agrícola como el Departamento Agrario - que después se convertiría en la Secretaría de la Reforma Agraria- y el Banco Nacional de Crédito Ejidal:

“...tenían la función expresa de apoyar al ejido, como aparato hegemónico del Estado en el campo, cumpliendo éste con una doble función: una política, de organización y control sobre el campesinado; otra económica, como proveedor de alimentos y de materias primas a bajo costo”.¹⁴

Esta doble función del ejido, aunado a otras medidas efectuadas por el Estado como la inversión pública en obras de infraestructura y en materias auxiliares como el petróleo, sentaron las bases para la industrialización del país. Los bienes de consumo que fueron

¹³ Ciro Velasco. “El desarrollo industrial de México en la década 1930-1940. Las bases del proceso de industrialización”. En *Desarrollo y crisis de la economía mexicana*, selección de Rolando Cordera. El Trimestre Económico, No. 39, Editorial Fondo de Cultura Económica, México 1985, pp. 54.

¹⁴ Francisco González Gómez. *Historia de México 2. Del Porfirismo al Neoliberalismo*. Textos Universitarios, Ediciones Quinto Sol, México, 1993, pp. 92.

sustituídos durante la etapa fácil, fueron los no durables ya que contaban con una técnica no tan compleja, una baja intensidad de capital y un mercado creciente al interior del país. Entre estas industrias destacan las de alimentos, bebidas, tabaco, textiles, zapatos y ropa, que para 1950 representaban un poco más de la mitad del PIB generado por el sector industrial.¹⁵ No obstante, la sustitución fácil de importaciones se agotaría durante los años cincuenta, y daría paso a la sustitución difícil de importaciones donde se marcarían los límites a la acumulación de capital en México.¹⁶

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

2.2.1. Análisis macroeconómico y estructural de los años cuarenta

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

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

“El cierre del mercado exterior causado por la guerra - que privó relativamente al país del abastecimiento externo - la existencia de una capacidad instalada no utilizada totalmente, un proceso acelerado de acumulación de capital fortalecido por la entrada de

¹⁵ Héctor Guillén Romo. Op. cit., pp. 87.

¹⁶ Nota: entre 1929 y 1950 el coeficiente de importaciones de bienes de consumo, disminuyó de 0.35 a 0.06%. Este coeficiente se define como la relación de las importaciones al valor agregado más las importaciones: $m = M / VA + M$, y su disminución es un avance del proceso de sustitución de importaciones. Ver *Ibíd.*, pp.87.

divisas extranjeras, y un mercado creciente y no satisfecho, fueron algunos de los factores que impulsaron el desarrollo industrial de México en los años cuarenta”.¹⁷

A nivel de los indicadores macroeconómicos, el proceso de industrialización con base en la sustitución de importaciones se expresó en un importante crecimiento del PIB, durante los años cuarenta y cincuenta registrando una tasa media de crecimiento de 6.1%.¹⁸

A partir de los años cuarenta, y como respuesta a la coyuntura de guerra y luego de posguerra, el Estado modificó su política de gasto, de tal manera que la industrialización del país con base en la sustitución de importaciones, se convirtió en - por llamarlo así - una política “conciente” del Estado, hasta los años setenta.

“El gasto de presupuesto federal realizado en 1940 otorgó a las actividades económicas el 34.1% del total, 19.7% a las sociales y el 42.2% a las de administración. Para 1945 el primero ascendió hasta 41.4%, mientras los otros dos se reducían a 17% y 41.6% respectivamente. Al finalizar la década, en 1949, el gasto económico representó el 56.7% del total, el social el 11.9% y el administrativo el 31.4%”.¹⁹

El incremento del gasto público en la esfera económica, se distribuyó fundamentalmente en comunicaciones y transportes, fomento agrícola, ganadero, forestal, industrial y comercial. El aumento del gasto público en comunicaciones y transportes, no sólo permitió un incremento de la demanda agregada, es decir, una expansión del mercado interno, sino además una integración de éste. Además, en términos del conjunto de la economía contribuyó a aumentar la velocidad de la acumulación de capital. El gasto federal para impulsar la producción agrícola creció lentamente, y se orientó a la agricultura de exportación - sobre todo a partir del gobierno de Miguel Ávila Camacho - y a la producción

¹⁷ Raymundo Arroio Junior. “El proceso de industrialización y la pauperización del proletariado Mexicano: 1940-1950”. En *Desarrollo y crisis de la economía mexicana*. Selección de Rolando Cordera. El Trimestre Económico, No. 39, Editorial Fondo de Cultura Económica, México, 1985, pp. 103.

¹⁸ Ifigenia Martínez. *Algunos efectos de la crisis en la distribución del ingreso en México*. Instituto de Investigaciones Económicas (IIEc), UNAM, 1989.

¹⁹ Roberto Cabral. “Industrialización y política económica”. En *Desarrollo y crisis de la economía mexicana*. Selección de Rolando Cordera. El Trimestre Económico, No. 39, editorial Fondo de Cultura Económica, México, 1985, pp. 77.

requerida por la industria interna, en detrimento de la producción de bienes de consumo masivo. Esta reorientación del sector agrícola obedeció a la necesidad de hacerse de divisas (dólares), para importar máquinas e insumos demandados por el creciente sector industrial.

Al respecto, y con el objeto de ilustrar la situación de la planta productiva en los años cuarenta, se presenta un análisis sectorial realizado por Carlos Perzabal(1988) quien a partir de la utilización de la matriz insumo-producto nacional de 1950 agregada a 32 sectores, relizó una agregación de la economía mexicana en cuatro sectores, a saber: el sector Ia1, productor de medios de producción, donde incluye las industrias metalmeccánicas, productoras de máquinas y equipos, industria automotriz, así como también la producción y extracción de petróleo y la petroquímica; el sector I1a2, productor agropecuario, donde engloba agricultura, silvicultura y pesca; el sector I1a3, productor de bienes de consumo, donde están incorporadas las formas de industria de transformación que no fueron agregadas en el sector Ia1, así pues, incluye materias primas, bienes de consumo duradero y no duradero y artículos de lujo; finalmente el sector III , servicios abarca comercio, electricidad, transporte y otros. El estudio nos muestra que en 1950, el sector agropecuario (sector I1a2) era el más dinámico en el proceso de acumulación de capital, ya que se vendía así mismo más productos que a los otros sectores y en términos del Valor Bruto de la Producción (VBP) representó un poco más del 50% del VBP generado por los sectores productor de medios de producción (Ia1) y productor de bienes de consumo (I1a3). Se observa que el sector manufacturero, es decir, la suma del sector productor de bienes de consumo (I1a3) y el sector productor de medios de producción (Ia1), tuvo una producción en términos de precios tan significativa como la del sector servicios (III), y en cuanto a salarios se pagaron tres veces más que en el sector agropecuario(I1a2). El sector productor de medios de producción (Ia1) era aún incipiente.²⁰ Véase el siguiente cuadro:

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

Ramas	Sectores	Demanda intermedia			
		(medios de prod.)	(agropec.)	(b.de consumo)	(servicios)
		sector Ia1	sector I1a2	sector I1a3	sector III

²⁰ Carlos Perzabal. *Acumulación de capital e industrialización compleja en México*. Editorial Siglo XXI, México 1988. Capítulo 1, pp.22-75.

8,19,20, 21	sector Ia1	490	120	499	1, 078
1,2,3,4	sector IIa2	6	939	3040	42
5 a 7 9 a 18, 22	sector IIa3	241	266	3, 113	1, 358
23 a 32	sector III	547	677	2,192	3, 198
33	insumos nac	1, 284	2002	8, 844	5, 676
34	valor agreg.	2, 394	9, 242	8, 415	17, 509
a	depreciación	226	152	307	776
b	salarios	725	1, 050	2, 639	5, 318
c	ganancias	1,443	8, 040	5, 415	11, 415
35	v.b.p.	3, 678	11, 244	17, 259	23, 185
	v.b.p.(%)	6.4	20.3	31.17	41.87

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

En otro análisis que también parte de la información que proporcionan las matrices de insumo-producto, Rafael Bouchain y Raymundo Vite (1999) nos presentan algunos resultados sobre el grado de integración sectorial de la economía mexicana en los años cuarenta²¹ Los índices Rasmussen (Ud y Us) nos muestran el efecto de “arrastre” que tiene un sector sobre el conjunto de la economía al aumentar en una unidad la demanda final de dicho sector (Ud) y el efecto de “arrastre” que tiene al aumentar en una unidad la demanda final de todo el conjunto de la economía sobre un sector (Us). Los valores de los índices oscilan entre cero y uno. Los autores presentan una clasificación del valor de los índices, de la siguiente manera: cuando Ud mayor que 1 y Us mayor que 1, se trata de un sector clave que impulsa a la economía y a su vez es impulsado por ella; cuando Ud mayor que 1 y Us menor que 1, el sector en cuestión es impulsor del crecimiento; si Ud menor que 1 y Us

²¹ Rafael Bouchain y Raymundo Vite, “Insumo-Producto”. En Revista *Momento Económico*, No 104, Julio-Agosto 1999. Instituto de Investigaciones Económicas, UNAM, México.

mayor que 1, es un sector inducido por la economía; y finalmente si Ud menor que 1 y Us menor que 1, es un sector desintegrado de la economía. Estos autores, partiendo de las nueve grandes divisiones de la economía mexicana, presentan una agregación de tres sectores. La agrupación primaria incluye las dos primeras grandes divisiones: 1. Agropecuario, silvicultura, caza y pesca, 2. Minería y petróleo. En la segunda se agrupan tres grandes divisiones: 3. Manufactura, 4. Construcción y 5. Electricidad, gas y agua. En la tercera agrupación se incluyen las cuatro restantes divisiones: 6. Comercio, restaurantes y hoteles, 7. Transporte, almacenamiento y comunicaciones, 8. Servicios financieros y alquiler de inmuebles, y 9. Servicios comunales, sociales y personales. Se utiliza la matriz de insumos nacionales de 1950 a precios corrientes. Aunque ésta agregación es diferente de la que hace Carlos Perzabal, se puede decir que de manera general si nos muestra la agrupación tradicional: sector extractivo, sector de transformación y sector servicios.

Los resultados son los siguientes:

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

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

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

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

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

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

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

2.2.2. La distribución del ingreso durante los años cuarenta

El sector agropecuario era en 1950 el sector que más mano de obra ocupaba, 58.3% de la población económicamente activa en comparación con el 11.8% de la industria manufacturera. Sin embargo, el sector industrial ya era el más dinámico en la generación de empleos, ya que incorporaba mano de obra a una tasa del 5.1% promedio anual de 1940 a 1950, siendo ésta la más alta del conjunto de la economía.²²

No obstante, los sueldos y salarios percibidos por los trabajadores del sector industrial sufrieron un deterioro en términos reales durante estos años. En 1945, los sueldos y salarios tenían un nivel 30% inferior al de 1940, y aunque hubo una recuperación en 1950, todavía estaba 5% por debajo del nivel de 1940. Asimismo, en 1945 la participación de los sueldos y salarios en el valor de la producción, disminuyó 22% respecto a 1940, y en 1950 todavía se encontraba a un nivel 15% inferior al de 1940.²³

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

²² Raymundo Arroio Junior. Op cit., pp.117.

²³ *Ibíd*em, pp.118.

el gobierno de Lázaro Cárdenas habían conquistado algunos derechos importantes como el derecho a huelga, el incremento salarial y el derecho a un salario mínimo.

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

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

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

La segunda guerra mundial, fue un factor que modificó el crecimiento de la oferta monetaria debido a las condiciones de incertidumbre en que se encontraban nacionales y extranjeros, lo que les obligó a resguardar sus activos en moneda mexicana. Además, en ese momento había reducida disponibilidad de activos alternativos. Tal vez este crecimiento de la oferta monetaria por encima del crecimiento de la producción explique el fenómeno inflacionario de la época.²⁴

El incremento de la demanda monetaria, se reflejó en el mercado de bienes como un exceso de demanda, lo que provocó inflación. A su vez ésta, combinada con un tipo de cambio fijo generó presiones en la cuenta corriente de la balanza de pagos. Se ha interpretado que la decisión del gobierno de mantener el tipo de cambio fijo fue un “error” de política económica.²⁵

²⁴ Antonio Gómez Oliver. *Política monetaria y política fiscal en México*. Editorial Fondo de Cultura Económica, México 19 , pp.15.

²⁵ Véase por ejemplo, Antonio Gómez Oliver Op cit.

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

El déficit en cuenta corriente y la disminución de las reservas internacionales, fueron condiciones que hicieron eliminar la paridad cambiaria en 1949, devaluándose el peso en 78%.²⁶ Posteriormente, la guerra de Corea estableció condiciones semejantes a las de la segunda guerra mundial, lo que obligó a las autoridades monetarias a devaluar el peso nuevamente en 1954. La “estabilidad” y el “orden” mundial que sobrevino después de la guerra de Corea, establecieron las condiciones de un crecimiento constante de la economía mexicana, combinado con una inflación relativamente baja. A este periodo que abarca de 1954 a 1976, se le conoce en la literatura económica como “el milagro mexicano”.

Se estima que durante los años cuarenta y cincuenta, la tasa media de crecimiento del PIB fue de 6.1% y la inflación de 13%. En la década de los años sesenta, la tasa media de crecimiento del PIB fue de 6.4%, pero la inflación creció en los últimos cuatro años hasta alcanzar un promedio de 21%. En los años setenta, la tasa de crecimiento del PIB fue de 7% y la inflación fue moderada.²⁷

No obstante, durante este periodo de “estabilidad” económica, la estructura productiva sufrió importantes cambios que marcaron los límites del modelo de sustitución de importaciones. El análisis realizado por Carlos Perzabal (1988), nos muestra que en

²⁶ *Ibíd.*, pp.16.

1960 el sector productor de medios de consumo (IIa3), ya aparece como el dirigente en el proceso de acumulación de capital desplazando al sector agropecuario (IIa2). En términos del Valor Bruto de la Producción (VBP), el generado por el sector manufacturero era cuatro veces mayor que el del sector agropecuario. En cuanto a la remuneración de asalariados, fue mayor en la industria que en la agricultura y los servicios. El superávit bruto de explotación (ganancia bruta) también fue mayor en la industria que en la agricultura, aunque menor que en los servicios. Respecto al consumo de capital fijo, fue tres veces mayor en la industria que en la agricultura. A su vez, dentro del sector productor de bienes de consumo, destaca la industria textil y alimentaria.²⁸ Es importante reiterar que se observa una caída en el sector agropecuario(IIa2) y un crecimiento del sector servicios(III). Véase el cuadro siguiente:

Cuadro No.3
Matriz de flujos interindustriales, México, 1960 (millones de pesos)

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

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

²⁷ Ifigenia Martínez. Op cit, pp. 17.

²⁸ Carlos Perzabal. Op cit, capítulo 1, pp.22-75.

Nuevamente el análisis de Bouchain y Vite (1999), nos muestra que en 1960 el sector primario (grandes divisiones 1 y 2) sigue siendo como en 1950, relativamente desintegrado, aunque mantiene la tendencia a convertirse en un agrupación integrada al conjunto de la economía. La agrupación secundaria (grandes divisiones 3,4 y 5) continuó siendo integrada al conjunto de la economía, lo cual muestra el dinamismo de los sectores manufactureros en la acumulación y crecimiento económico de esos años. Finalmente, la agrupación terciaria nos muestra un relativa desintegración del conjunto de la economía. No obstante, sigue siendo una agrupación inducida debido a que el índice de sensibilidad (Us), sigue siendo mayor al índice de dispersión (Ud), aunque los dos son menores que uno. Esto indica que dentro del proceso de industrialización, los servicios se expanden de manera acelerada, pero inducidos por el crecimiento de los sectores manufactureros. Véase el cuadro que sigue:

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

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

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

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

En cuanto a la remuneración de asalariados, el sector productor de bienes de consumo, representó más del doble que el representado por el sector agropecuario, sin embargo, fue menor que el del sector servicios. El superávit bruto de explotación (ganancia bruta) del sector productor de bienes de consumo fue más del doble que el del sector agropecuario, pero representó la mitad de la obtenida por el sector servicios. Dentro del sector de bienes de consumo, las ramas que crecieron a un ritmo mayor al 6% fueron: calzado y vestido, bebidas, textiles, imprenta y editoriales. La industria automotriz y sus conexos como el caucho, metalmecánicas, equipo eléctrico y química, fueron las industria más dinámicas en la producción y sustitución de importaciones.²⁹

En 1975, se constata un agotamiento de las fuentes del proceso de acumulación de capital: crisis agrícola y contracción industrial. La crisis del llamado "milagro mexicano" era evidente. Así pues, siguiendo el trabajo de Carlos Perzabal (1988), se observa que el VBP del sector productor de bienes de consumo fue el triple del VBP generado por el sector agropecuario, y continuó siendo inferior que el VBP generado por el sector servicios. No obstante, se constata un crecimiento del sector productor de medios de producción, el cual registró un VBP superior al del sector agropecuario. En cuanto a la FBC, el sector productor de medios de producción representó el doble de la FBC generada por el sector productor de bienes de consumo. Se observa una descapitalización del sector industrial. Además se hace más notorio el desequilibrio intersectorial, ya que el sector servicios registró una FBC tres veces mayor a la del sector productor de medios de producción, - que era en ese momento el sector líder de la industria - y veinte veces mayor a la del sector productor de bienes de consumo.³⁰ Véase el siguiente cuadro:

Cuadro No. 5

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

Ramas	Sectores	demanda intermedia			
		(medios de prod.) sector Ia1	(agropec.) sector IIa2	(b. de consumo) sector IIa3	(servicios) sector III
6,33- 37,46,51,	Ia1	53 891.7	7 123.5	25 476.1	34 671.4

²⁹ *Ibíd.*

³⁰ *Ibíd.*

52, 56, 57, 58					
1,2,3,4	I1a2	37.6	13 586.9	83 615.7	535.0
5, 7-32, 38, 45, 47, 50, 53-55, 49	I1a3	15 280.0	17 347.7	115 912.5	56 748.6
60 a 72	III	24 297.2	8 840.8	63 609.6	114 294.4
deprec.		9 612.0	758.8	2 070.6	47 280.9
salarios		29 624.4	31 338.3	77 525.6	240 301.8
ganancia s		47 437.0	91 815.5	113 843.5	407 732.2
v.b.p.		180 179.9	170 811.5	502 053.6	901 564.3

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

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

dicha tasa fue superior a la tasa de crecimiento de la población que fue del 2.9% promedio anual.³¹

Sin embargo, en la década siguiente, es decir, de 1955 a 1965 el crecimiento del sector agrícola empezó a detenerse, aunque siguió siendo relativamente elevado de 4.2% promedio anual. En 1965, la producción de este sector llegó a su punto de inflexión, ya que en el quinquenio 1965 a 1970, creció solamente a una tasa del 1.2% promedio anual, es decir, menor a la tasa de crecimiento de la población. Esta situación planteó,

“...una crisis global a todo el sistema económico, toda vez que presiona los precios al alza, crea cuellos de botella en alimentos e insumos industriales y agudiza el ya muy serio desequilibrio externo”.³²

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

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

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

Grandes	agrupación	valor de los índices	grado de integración
---------	------------	----------------------	----------------------

³¹ Cassio Luiselli F. y Jaime Mariscal O. “La crisis agrícola a partir de 1965”. En *Desarrollo y crisis de la economía mexicana*. Selección de Rolando Cordera. El Trimestre Económico, No. 39 . Editorial Fondo de Cultura Económica, México, 1985, pp. 440.

³² *Ibíd*em, pp. 440.

divisiones		Us	Ud	
1,2	primaria	0.89	0.94	desintegrado
3,4,5	secundaria	1.15	1.22	integrado
6,7,8,9	terciaria	0.94	0.82	desintegrado

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

2.2.4. La distribución del ingreso durante el llamado “milagro mexicano”

2.2.4.1. La distribución familiar del ingreso, 1950-1975

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

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

En un estudio realizado por Ifigenia Martínez (1989) - especialista en el análisis de la distribución del ingreso - se muestra que a lo largo de veinticinco años la distribución del ingreso fue polarizada.³³ Los resultados muestran que las familias pobres se hicieron más

³³ Ifigenia Martínez. Op cit, pp.20.

pobres. Así, el primer decíl, es decir, el 10% de la población que percibe menores ingresos de todo el conjunto de la población, sufrió un deterioro en términos relativos, ya que la proporción del ingreso total que tenía en 1950 era de 2.7% y para 1975 había disminuido a 1.6%. Sin embargo, en términos reales este decíl mejoró a un ritmo de 1.8% a lo largo de veinticinco años.

Por otra parte, el último decíl, esto es, el 10% de las familias que perciben más altos ingresos, disminuyó ligeramente su participación relativa en el ingreso total, pasando de una participación de 49% en 1950 a 48.3% en 1975. No obstante, en términos reales mejoró a un ritmo de 3.8% anual. Compárese este ritmo de mejoramiento con el del primer decíl que fue de 1.8%. El estrato más rico de la población, obtuvo un ingreso medio familiar 23 veces mayor al del estrato más bajo en ingresos en 1950, y 73 veces mayor en 1975. Esto sugiere que, si bien es cierto que hubo un mejoramiento real de la población más pobre, el mejoramiento o mejor dicho el enriquecimiento de los más ricos, fue mayor que el mejoramiento de los más pobres, de tal manera que el resultado al final de los veinticinco años fue una distribución polarizada del ingreso.

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

"Por tanto se puede afirmar, a la luz de la evidencia estadística disponible, que en el periodo 1950-75 el ingreso familiar medio registró un significativo aumento del 3.9% anual, pero su distribución favoreció en forma predominante a las clases alta y media alta; en menor proporción a la clase media, y en mucho menor grado a las clases de bajos ingresos".³⁴

2.2.4.2. La distribución funcional del ingreso, 1950-1976

³⁴ *Ibíd.*, pp.24.

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

De 1950 a 1965, el PIB creció a una tasa anual promedio de 6%. La participación del factor trabajo mejoró tanto absoluta como relativamente, bajo este ritmo de crecimiento. Así, en 1950 era de 25.3% del PIB y en 1965 de 32.7%. También mejoró la participación del trabajo por persona ocupada a un ritmo de 5.2% promedio anual.

“ La ocupación también aumentó: de 1950 a 1965 su crecimiento medio fue de 2.4%. Por tanto, el proceso de desarrollo significó un aumento del empleo y del ingreso por persona ocupada que benefició significativamente a los trabajadores como clase”³⁵

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

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

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

³⁵ Ibídem, pp.25.

1976, mientras que la participación del gobierno continuó aumentando de 8.4% en 1970 a 10.1% en 1976.

Sin embargo, a pesar de que la distribución funcional del ingreso de 1950 a 1976 nos muestra un mejoramiento relativo tendencial del factor trabajo en el ingreso, la distribución familiar del ingreso nos muestra que todas las clases fueron favorecidas, pero en mayor grado las clases alta y media. En el terreno social, este periodo se caracterizó por la emergencia de innumerables movimientos sociales, que demandaban mejores condiciones de vida y de trabajo, así como contra las formas antidemocráticas y autoritarias que adoptaba el sistema político mexicano. Así, por ejemplo, después de la devaluación de 1954 emergieron movimientos laborales como los de maestros, petroleros, telegrafistas y ferrocarrileros que luchaban por mejores condiciones laborales y contra los procesos de decisión antidemocráticos al interior de la dirigencia sindical. Además, aparecieron en la escena política otros sectores como el estudiantado, que se manifestaron contra el autoritarismo del gobierno y se solidarizaron con las demandas de los trabajadores por mejorar sus condiciones de vida. Tal es el caso de la huelga que realizaron los estudiantes del Instituto Politécnico Nacional (IPN) en 1956 demandando una nueva ley orgánica que democratizara la estructura de la institución, más presupuesto, mejores becas y la destitución del director impuesto. En las zonas rurales del país, hubo movimientos sociales que demandaban el reparto de tierras cultivables, así por ejemplo, durante los años cincuenta destacan las invasiones de tierras que los jornaleros agrícolas llevaron a cabo en el norte del país, en los estados de Sinaloa, Nayarit, Sonora, Baja California y la Región lagunera exigiendo formar parte del ejido. En 1961, destaca la fundación del Movimiento Liberal Nacional (MLN), y en 1963 la fundación de la Central Campesina Independiente (CCI), como respuesta al “charrismo” que existía en las centrales oficiales. La lucha por el reparto de tierras fue el principal móvil de estos movimientos, lo cual muestra por una parte, una reacción contra la política gubernamental de “clausurar” la reforma agraria y por otra parte, la crisis en la que entró el sector agrícola a partir de los años sesenta. También en estos años, el movimiento estudiantil se manifestó contra el autoritarismo gubernamental, lo que culminó con la represión del 2 de Octubre de 1968. Posteriormente en los años setenta, los movimientos guerrilleros dirigidos por Genaro Vázquez y Lucio Cabañas,

formaron parte del descontento que existía en las zonas rurales en contra del autoritarismo gubernamental y por mejores condiciones de vida.³⁶

Estos movimientos sociales nos muestran una lucha por mejorar las condiciones de vida y de trabajo de los diversos sectores laborales, pero al mismo tiempo expresan una lucha contra el autoritarismo gubernamental. El mejoramiento relativo y absoluto - aunque en mínimo grado - de las condiciones de trabajo y de vida de los trabajadores, que se expresaron también en un mejoramiento en las estadísticas que nos muestran la distribución del ingreso, costó la vida de muchos trabajadores que lucharon contra un sistema político autoritario y represivo. Se alcanzaron algunos derechos y prestaciones, como resultado de estas luchas contra un gobierno autoritario, pero en condiciones de estabilidad macroeconómica.

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

2.2.5.1. Análisis macroeconómico

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

El auge petrolero estableció, ante los ojos de los gobernantes, la posibilidad de continuar con el modelo de sustitución de importaciones y subsidiar a la industria a través de los ingresos percibidos por las exportaciones del energético. Sin embargo, el resultado fue un *petrolización* de la economía, ya que el *boom* petrolero sólo cubrió en apariencia los desequilibrios estructurales como el déficit en balanza comercial, el déficit fiscal, y la producción agrícola alimentaria, que limitan el crecimiento económico. Además, para

³⁶ Francisco González Gómez. Op cit, pp. 141-157.

poder explotar los yacimientos de petróleo, se contrataron grandes préstamos con la Banca privada extranjera a una tasa de interés variable, lo cual contribuyó a elevar la deuda pública externa hasta alcanzar en 1982 - después de la nacionalización de la Banca - la cifra estratosférica de 65,000 millones de dólares en comparación con los 20,000 millones de dólares alcanzados durante el gobierno de Luis Echeverría.

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

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

2.2.5.2. Análisis estructural

En su ensayo “Estructura económica, 1975-1980”, Fidel Aroche y Luis Miguel Galindo (1988), muestran algunos resultados sobre los efectos del cambio ocurridos durante

el periodo del auge petrolero³⁷. Señalan que la política económica aplicada en los años setenta, afectó a la estructura económica en los siguientes rubros:

a) **composición de la producción.** En este aspecto se observaron severas transformaciones en la composición de la estructura productiva: disminuyó la participación de los sectores agropecuario, minero y manufacturero en el Valor Bruto de la Producción (VBP), y pérdida del liderazgo relativo de las actividades industriales. Además un aumento de la participación de los sectores petrolero, construcción y servicios en el VBP. En general se puede afirmar que el crecimiento del producto en este periodo, fue impulsado por la expansión petrolera, la cual favoreció a los sectores de construcción y servicios.

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

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

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

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

³⁷ Fidel Aroche y Luis Miguel Galindo, "Estructura económica, 1975-1980". En Revista *Investigación Económica*, No 183, Enero-Marzo de 1988, págs. 221-246.

1980 que para 1975, y los sectores que tuvieron los mayores encadenamientos totales fueron bienes de consumo inmediato y bienes intermedios (petróleo).

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

d) **Cambio tecnológico y requerimientos de empleo.** En este periodo se observó que el empleo disminuyó en la mayoría de las ramas, lo que sugiere que hubo cambios en las técnicas productivas dentro de la estructura económica. Los sectores donde se elevaron los requerimientos de empleo fueron el de extracción de petróleo y gas, y donde bajaron fue en aquellos sectores que producen derivados de petróleo.

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

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

desustitución de importaciones, es decir, se sustituyen bienes nacionales por bienes importados.

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

En la distribución funcional del ingreso - siguiendo el estudio de Ifigenia Martínez (1989) - se constató que de 1976 a 1981 hubo un deterioro en la participación relativa del trabajo en el PIB, pasando de 40.5% a 37.4%. No obstante, la productividad media del trabajo (PIB ÷ ocupación remunerada) permaneció casi constante y la tasa de empleo promedio anual aumentó de 3.2% en el periodo 1970-1976, a 5.2% en el periodo 1976-1981. Ahora bien, ¿cómo se explica la disminución de la participación relativa del trabajo en el PIB? Aunque la respuesta a esta pregunta merece un análisis detallado que rebasa la intención de este apartado, deben señalarse algunas observaciones. En primer lugar, a partir de 1977 se estableció el tope salarial - siguiendo una condición del Fondo Monetario Internacional (FMI) - que aunado a una tasa de inflación creciente, los salarios reales disminuyeron.

“ Por lo que toca al salario, los topes establecidos por el FMI y la política del gobierno determinaron su disminución. De un índice de 100 en 1976, bajaron lentamente a 88.9 en 1981 y luego bruscamente a 78.5 en 1982”.³⁸

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

³⁸ Francisco González Gómez. Op. Cit. pp. 176.

Empero, se debe reconocer que durante el periodo del auge petrolero, hubo en general un relativo mejoramiento del nivel de vida de la clase trabajadora. Así por ejemplo, Julio Boltvinik (199) estimó que entre 1976 y 1981 la tasa de dependencia - que expresa cuantas personas deben sostenerse con cada ocupación remunerada (población total ÷ocupaciones remuneradas) - disminuyó de 3.75 a 3.16.³⁹

Además, entre 1977 y 1981 se redujo la proporción de la población que se considera pobre a una tasa promedio anual de -4.6%.⁴⁰

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

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

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

En los años setenta, se desarrollo un debate dentro del pensamiento estructuralista , en términos de la relación crecimiento económico y distribución del ingreso. Algunos autores como Celso Furtado, Anibal Pinto, Oswaldo Sunkel y Pedro Vuskovic entre otros, sostenían que en la etapa de sustitución “fácil” de importaciones, los sectores productores de los bienes de consumo no duradero o tradicional, eran los sectores “eje” del crecimiento

³⁹ Julio Boltvinik. “ La satisfacción de las necesidades esenciales en México en los setenta y ochenta”. En, José Luis Calva (coordinador). *Distribución del ingreso y políticas sociales*. Tomo 1. Juan Pablos Editor, S.A. México, 199

⁴⁰ Nota: se define como familia pobre, la que recibe ingresos que apenas le alcanzan para satisfacer los mínimos de bienestar - alimentación, casa, educación media y superior, etc.

en los países de América latina. Sin embargo, dicha etapa que culminó – según estos autores – a finales de los años cincuenta, había dado como resultado una distribución del ingreso polarizada. A su vez ésta, dio lugar a la etapa de la sustitución “difícil” de importaciones, donde los sectores “eje” serían los productores de bienes de consumo duradero. Empero, el crecimiento económico iba acompañado de una mayor marginación de amplios sectores de la población, y de mayor dependencia hacia el exterior, debido a que tales sectores estaban constituidos por capital trasnacional y requerían de mayor cantidad de insumos importados. Así pues, para estos autores el crecimiento económico dependía del crecimiento de los sectores productores de bienes de consumo de tipo durable, y por lo tanto, de la demanda de éstos bienes. A su vez, la demanda de dichos bienes requería la concentración del ingreso en un sector de la población, lo cual, terminaría restringiendo el crecimiento en el largo plazo. Así, la concentración polarizada del ingreso se planteaba necesaria para crecer – dentro del este patrón de acumulación - únicamente hasta que las restricciones de oferta se presentaran.

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

“...la acumulación de capital en el proceso de industrialización se ha visto estimulada fundamentalmente y justamente por la expansión del sector ‘moderno’ o de bienes de consumo duradero por ser éste el sector de ‘punta’; las dificultades no son de carácter secular y las crisis de realización son superadas mediante una distribución del ingreso hacia las ‘capas medias’ y en contra de las mayorías, que dinamice la demanda de éstos bienes.”⁴¹

Para este grupo de autores, el crecimiento económico de los países latinoamericanos también depende del crecimiento de los sectores productores de bienes de consumo durable. No obstante, los problemas de oferta a los que se enfrentan estos sectores son eliminados mediante una política de distribución del ingreso, a favor de las llamadas

“clases medias” de la población, mientras que para el primer grupo de autores mencionados, la concentración del ingreso limitaría el crecimiento económico, lo cual, obligaría a plantear la necesidad de impulsar los sectores tradicionales de la producción y una distribución menos polarizada del ingreso, como una política para sostener el dinamismo económico.

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

“...en el caso de una redistribución del ingreso hacia los estratos más bajos no es posible detectar la existencia inequívoca de un ‘circulo beneficoso’ entre una distribución más equitativa y menores requerimientos de importaciones, mayor generación de empleos y menor participación de multinacionales. Lo que sí es factible esperar, es una asociación entre una mejor distribución del ingreso y una estructura productiva que responda a las necesidades básicas de la mayoría de la población, sobre todo en lo que se refiere a producción alimentaria.”⁴²

3.2. Tendencias de largo plazo

A partir de la discusión anterior, se pueden señalar las tendencias de largo plazo y la relación entre crecimiento económico y distribución del ingreso. En primer lugar, se observa que en el proceso de industrialización de la economía mexicana, acompañado de la

⁴¹ Nora Lustig . Distribución del ingreso y crecimiento en México. Un análisis de ideas estructuralistas. El Colegio de México, 19 , pp.15.

⁴² Ibídem, pp.82-83.

sustitución de importaciones, se inicio –como señala Enrique Cárdenas - desde los años treinta y no hasta después de la segunda guerra mundial. Sin embargo, en los años treinta y cuarenta la economía era predominantemente agrícola –como nos lo muestra el análisis de Carlos Perzabal – aunque se encontraba en proceso acelerado de industrialización. El crecimiento económico, se caracterizó en estos años por su comportamiento inestable, debido a las crisis ocurridas a principios de los años treinta y después, en los años cuarenta. A ésta etapa de crecimiento de la economía mexicana, le correspondió una distribución polarizada del ingreso. Ahora bien, aunque es difícil encontrar información estadística, para hacer un análisis sectorial de esos años y señalar qué sectores “tradicionales” eran en ese momento los sectores “eje” o impulsores del crecimiento económico, sí se puede inferir que debido a una estructura predominantemente agrícola y una clase obrera con salarios de bajo poder adquisitivo, los sectores “tradicionales” eran los que impulsaban el crecimiento y la sustitución de importaciones. Además se puede inferir, que ésta distribución del ingreso polarizada se reflejó, por otra parte, en un cambio de la demanda hacia algunos bienes de consumo durable, que eran demandados por las capas más ricas de la población, lo que permitió – a partir de los años cincuenta – la aparición de algunos sectores que producen estos bienes. Es importante señalar que en este periodo, el Estado desempeñó un papel importante no sólo en cuanto a las políticas de reconstrucción en el periodo posrevolucionario, sino también dentro del proceso de industrialización al impulsar obras de infraestructura e integrar los mercados nacionales en un mercado nacional.

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

Por otro lado, los diferentes estudios acerca de la distribución del ingreso mencionados en éste capítulo, nos muestra que el proceso de polarización del ingreso

continuó en ésta etapa. No obstante, es notorio el mejoramiento que tuvo la llamada “clase media”, lo que indica que el crecimiento económico ocurrido en este periodo favoreció a las clases alta y media en detrimento de los más pobres.

Este resultado, sugiere que en México ocurrió lo que señalaban Guillén (1974), Tavares (1973) y Serra y Tavares(1974), es decir, una política de distribución del ingreso a favor de las clases alta y media, para impulsar el mercado de bienes de consumo durables. A su vez esto, impulsaría el crecimiento de la actividad económica en su conjunto, ya que dependía del crecimiento de éstos sectores. Un estudio sectorial más desagregado que el presentado en éste capítulo, nos permitiría confirmar o desechar tal afirmación.

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

