

PRECIOS, SALARIOS Y UTILIDADES EN EL SECTOR AGROPECUARIO UNA APROXIMACION A LA TEORIA DE LA DISTRIBUCION FUNCIONAL DEL INGRESO

Manuel AGUILERA GÓMEZ*

Desde que David Ricardo escribió sus *Principios*, la teoría de la distribución ha sido excluida del centro de interés del análisis económico. Primero la teoría del crecimiento y ahora, el equilibrio económico son los capítulos que han venido mereciendo la atención de los economistas; en cambio, el análisis de la distribución ha quedado asfixiado en las concepciones de la productividad marginal en condiciones de perfecta movilidad de los factores.

En este contexto se insertan la mayoría de las investigaciones acerca del impacto de las políticas de precios de sustentación agrícola y de subsidios, en los que a partir de modelos econométricos, concluyen en la necesidad de elevar la rentabilidad agropecuaria —a través de la fijación de precios de sustentación— como medio para imprimir mayor dinamismo a la actividad económica “gracias a la eliminación de las distorsiones de los precios relativos”. Al hacer caso omiso de las condiciones sociales sobre las que está sustentada la estructura productiva, los análisis de ese género no exploran las implicaciones de las políticas de precios en la distribución del ingreso rural.

Con el acervo estadístico de las cuentas nacionales para el periodo 1970-83, el presente ensayo se propone identificar los mecanismos de la distribución del ingreso rural en el periodo 1970-84, para el cual existen estadísticas continuas.

* Investigador del Instituto de Investigaciones Económicas-UNAM.

PRIMERA PARTE

TENDENCIAS GENERALES

a) *Crecimiento económico*

Guiada por la política de «freno-arranque», en el periodo 1970-1984, la economía mexicana registró un comportamiento cíclico. En 1971, se expandió a una tasa relativamente lenta: 4.2%. En los años subsiguientes, hasta 1975, creció a un ritmo acelerado de 7.1% en promedio anual. En 1976 y 1977, de nueva cuenta se advierte un estancamiento relativo a causa del ajuste al gasto público que el gobierno federal se vio precisado a llevar a cabo con objeto de sortear las dificultades que derivaron de la drástica devaluación monetaria anunciada en agosto de 1976.

A raíz de la mayor capacidad económica del gobierno, originada por los impuestos a la exportación petrolera, en 1978 el gasto público fue reactivado, dando lugar a una nueva fase de expansión económica acelerada: el PIB creció a una tasa anual media de 8.4%, durante 1978-1981.

A finales de 1981 tuvo lugar un nuevo proceso de contracción. Se presentó una profunda crisis económica que se prolonga hasta nuestros días. Durante el bienio 1982-84 la economía se contrajo en 5.8%. En 1984, nuestros signos modestos de reactivación económica: creció en 3.7%.

TASAS ANUALES DE CRECIMIENTO

(En por cientos)

Periodos	PIB	Agrícola	Urbano-industrial
1970-71	4.2	5.8	4.0
1971-75	7.1	2.4	7.8
1975-77	3.9	4.2	3.8
1977-81	8.4	4.2	8.9
1981-83	-2.9	1.6	-3.3
1983-84	3.7	2.5	3.8
1970-81	6.7	3.7	7.1
1970-84	5.1	3.2	5.3

En este periodo, la producción del sector agropecuario creció a un ritmo menor, relativamente «independiente» del resto de la economía, aunque con pronunciadas variaciones anuales, atribuibles en gran medida a circunstancias climáticas. Con todo, la evolución del sector agropecuario fue marcadamente inferior al resto de la economía. La debilidad estructural de este sector, manifiesta a mediados de la década de los años sesenta, ha devenido en el deterioro gradual y persistente de la autosuficiencia alimentaria, dando lugar a que el país precise importar, año con año, crecientes volúmenes de alimentos que la agricultura y la ganadería han venido probando ser incapaces de producir.

El comportamiento del sector urbano-industrial fue, por otra parte, el factor decisivo de la evolución de la economía mexicana. Es en este sector donde se advierte con toda claridad el impacto de la política «freno-arranque».

b) *Empleo*

Durante 1970-81, el empleo creció a un ritmo menor que el PIB: 4.2%. Se crearon en ese periodo 7.2 millones de empleos, de los cuales casi el 90% fueron plazas urbano-industriales; en cambio, el sector agropecuario generó sólo alrededor de 700 mil nuevos empleos remunerados en esos once años.

La elasticidad del empleo agropecuario con respecto al valor agregado agropecuario fue, durante 1970-81, de 0.48 mientras que la elasticidad del empleo urbano fue de 0.78. Esto es, en ambas actividades el empleo crece más lentamente que la producción, signo inequívoco de que la elevación de la productividad del trabajo se sustenta en técnicas ahorradoras de mano de obra. Sin embargo, las diferencias en los coeficientes de elasticidad-empleo indican que los mayores niveles de producción en el sector agropecuario dan lugar a menores oportunidades de empleo en comparación con el sector urbano industrial, lo cual pone en entredicho la creencia generalizada acerca de la gran capacidad de absorción de mano de obra de las actividades agropecuarias. En la fase de ajuste económico, el coeficiente de elasticidad-ingreso del empleo se traduce en que el desempleo va siempre a la zaga con respecto a la declinación de los volúmenes de producción. Así, durante 1982 y 1983, mientras la producción urbano-industrial se redujo en 6.6%, la desocupación abierta aumentó sólo en 3.5%.

Así, el efecto combinado de una menor elasticidad-ingreso del empleo y el débil crecimiento de la producción agropecuaria se tra-

dujo en la declinación de esta actividad como fuente ocupacional. En 1970, las actividades agropecuarias brindaban empleo remunerado al 34.7% de la fuerza de trabajo asalariada, proporción que prosiguió decreciendo hasta 1982, año en el que representó sólo el 25.3%. En 1983 y 1984, el sector agropecuario como fuente de ocupación elevó su participación levemente al 26.6%, aumento atribuible no a un mayor dinamismo de esa actividad sino a la drástica disminución del empleo urbano.

c) Salarios y ganancias

Durante 1970-81, el crecimiento económico fue acompañado de una elevación paralela —mas no proporcional— de salario real. No fue sin embargo un proceso ininterrumpido. En la etapa de recesión 1970-71, el salario real se preservó inalterable; en la etapa de expansión, 1971-76, creció a razón del 5.6% anual. En la recesión de 1977, se redujo en 3.3%. Durante la fase de expansión petrolera volvió a aumentar, pero en una proporción inferior al del conjunto de la economía nacional, la que experimentó un dinamismo sin precedentes (8.4% anual). Cuando la economía entra, una vez más en una etapa de recesión (1982 y 1983), el salario real se contrae drásticamente (15.1%) descendiendo hasta niveles análogos a los prevalecientes a principios de la década de 1970. En la modesta recuperación de 1984, persiste —se profundiza— el deterioro del salario real, alcanzando niveles equivalentes a los anteriores a 1970. La información siguiente, obtenida del cuadro 2, resume el comportamiento de los salarios reales:

TASAS ANUALES DE CRECIMIENTO DEL SALARIO REAL

(En por cientos)

Periodos	Toda la economía	Agrícola	Urbano-industrial
1970-71	0.6	0.0	0.7
1971-76	7.0	4.0	5.7
1976-77	-3.3	-6.1	-1.5
1977-81	2.4	1.5	1.3
1981-83	-15.3	-17.1	-14.3
1983-84	-4.9	-3.9	-5.2
1970-81	3.8	1.8	3.0
1970-84	0.2	-1.6	-0.4

El salario urbano-industrial siguió una trayectoria análoga a la indicada para el conjunto de los trabajadores. En cambio, en el medio rural, la evolución de los salarios si bien no se apartó de la trayectoria general, en la fase de expansión creció más lentamente que los urbanos, dando lugar a una creciente diferenciación entre los asalariados del campo y los de la ciudad. En 1970, el salario urbano promedio era 5 veces superior al rural; en 1981 esta desproporción había aumentado a 5.8 veces y en 1984 a 6 veces. La creciente diferenciación social asociada al salario fue un proceso presente a lo largo del periodo de estudio en detrimento del asalariado rural. Obviamente la creciente desigualdad entre los salarios urbanos y los rurales fue un factor de aliento para la emigración del campo a la ciudad.

La evolución del salario real urbano, la emigración rural-urbana y la incorporación creciente de la mano de obra al mercado de asalariados (proletarización urbana) dieron lugar a la creciente participación de los salarios en el ingreso neto de los factores del sector urbano-industrial durante 1970-76, periodo en el que el valor de los salarios pasó del 40% al 45%. A causa principalmente del descenso del salario real urbano, dicha tendencia se revierte a partir de 1977 y pese a que el salario real se recupera al extremo de que en 1981 es mayor que en 1976, la participación de los salarios en el ingreso no se vuelve a alcanzar. En 1983, a causa de la drástica caída del salario real y, en menor medida de la desocupación originada por la crisis, los salarios sólo representaron el 34% de ingreso neto. En 1984, su participación bajó aún más: 32.9%.

De nuevo, en el sector agropecuario el fenómeno revistió características específicas. La participación del salario rural en el ingreso neto de los factores en las actividades agropecuarias denotó una tendencia claramente declinante: en 1970, los salarios representaban el 30% y en 1984 sólo el 19.4% del ingreso neto de los factores.

El bajo coeficiente de elasticidad ingreso del empleo rural y el «rezago» de los salarios rurales respecto al volumen de la producción agropecuaria se tradujeron en una razón creciente entre excedente de explotación-salarios (tasa de explotación rural) la cual aumentó en 51% durante 1970-81. Por contraste, en el sector urbano, denotó una tendencia declinante durante 1970-76 como resultado del mayor salario real, pero la tendencia se revirtió y en 1984 la razón utilidades/salarios había alcanzado niveles extremadamente altos, superiores a los observados a principios de 1970. Un hecho digno de ser destacado es de nueva cuenta la creciente desigualdad

entre las tasas de explotación rural y urbana: en 1970, la tasa de explotación rural era 65% superior a la urbana; cuando concluyó el auge petrolero (1981) era 111% superior.

La rentabilidad, expresada como el coeficiente del excedente neto de explotación dividido entre la suma del valor del consumo intermedio más los salarios fue definida por la participación de los salarios en el ingreso neto. Así, la decreciente participación de los salarios en las actividades agropecuarias se traduce en una tasa creciente de rentabilidad de ese sector. En la etapa en la que aumenta la participación de los salarios en el ingreso urbano (1970-76), la rentabilidad de ese sector declina correlativamente; cuando los salarios crecen a un ritmo inferior al PIB, la tasa de rentabilidad se recupera, como lo muestran las cifras que a continuación se insertan:

TASA ANUAL MEDIA DE RENTABILIDAD

Años	Nacional	Agrícola	Urbana
1970	54	100	50
1971	55	100	51
1972	53	94	50
1973	55	102	51
1974	53	106	48
1975	50	106	46
1976	48	104	43
1977	50	104	46
1978	51	106	47
1979	51	103	47
1980	53	107	50
1981	52	104	49
1982	54	107	51
1983	66	119	63
1984	66	134	62

d) Precios y transferencias intersectoriales

El periodo 1970-84, se caracterizó porque el crecimiento económico oscilante fue acompañado de una gradual aceleración inflacionaria.

Los precios de remuneración a los factores de producción (índices implícitos del PIB y sectoriales) muestran que durante 1970-73, los correspondientes al sector urbano-industrial crecieron a una tasa superior que los rurales (Cuadro 4). Sin embargo, en los años subsecuentes el fenómeno se invierte: se acelera el ritmo de crecimiento de los precios agrícolas y los urbanos se rezagan, fenómeno

que se prolonga hasta 1979. En 1980, los términos de intercambio comienzan a deteriorarse de nueva cuenta para el sector agropecuario al extremo de que en 1983 el poder de compra de las cosechas —expresado en su capacidad de adquisición de bienes y servicios urbano-industriales— se había deteriorado en 19% con respecto a 1970.

El cambio de los precios relativos entraña transferencias de excedente económico. Durante 1970-84 se estiman las transferencias —expresadas en valores de 1970— del sector urbano-industrial hacia el agrícola ascendieron a 21 754 millones de pesos; en cambio, las del campo a la ciudad sumaron 45 656 millones de pesos. El saldo es que, pese a la política de precios relativamente favorables para el campo durante 1973-79, en los años subsecuentes, *el deterioro de los términos de intercambio para el sector agropecuario ha sido de tal magnitud que su monto para 1983 representó el 21% del valor agregado agropecuario y fue superior al valor total de los salarios pagados por éste en ese año.* Una extracción de excedente económico sin precedentes. (Cuadros 4 y 5).

De gran relevancia es el hecho de que en la etapa de transferencia de ingreso de la ciudad al campo (1972-79) la productividad del trabajo rural aumentó 17.8% mientras el salario real sólo mejoró en 13.5%. Así contemplados, los términos de intercambio favorables para la agricultura redundaron en mayores ingresos para los agricultores en la medida que aumentaron los salarios *en menor magnitud* que la productividad del trabajo asalariado rural y recibieron precios por sus cosechas muy rentables. ¿Quiénes pagaron esas transferencias de la ciudad al campo? En esa misma etapa los salarios reales urbanos aumentaron en 21.9%; en cambio la productividad del trabajo en sólo 12.4%. Por tanto, la transferencia de ingresos de la ciudad al campo recayó sobre el excedente de explotación urbano. Fue una transferencia del capital urbano al rural.

En la fase en la que los términos de intercambio se movieron en contra de la agricultura (1979-84) el fenómeno *asumió características específicas que ofrecen argumentos para explicar el dramático deterioro observado en las condiciones de vida de la población rural.* La productividad del trabajo rural durante 1979-84 aumentó 5.6% pero el salario real declinó en 34.4%. En las ciudades, la productividad del trabajo declinó en 0.2% y el salario en —29.2%. Ambas tendencias, unidas al deterioro de los precios agrícolas se tradujeron en una masiva transferencia de excedente económico desde 1979 de los asalariados rurales y de los product-

res agropecuarios a favor de los trabajadores urbanos, y a partir de 1983, de éstos a los propietarios del capital urbano.

Queda en evidencia, una vez más, que los jornaleros no reciben remuneraciones acordes con su productividad, ni los salarios reales aumentan en proporción a la mayor eficiencia en el desempeño de su trabajo. Así por ejemplo, si un trabajador agrícola fuese retribuido conforme a su productividad y a los patrones salariales imperantes en 1981 en las ciudades, el salario habría sido poco más del doble y la tasa de ganancia rural habría sido similar a la urbana. Obviamente, la enorme oferta de mano de obra en el campo y su debilidad contractual originada por la ausencia de sindicatos de jornaleros son factores que han contribuido a acentuar las diferencias entre los jornaleros y los obreros.

El costo de subsistencia constituye el límite inferior del salario rural. Sin embargo, la evolución del salario rural real está influida en mayor medida por la política salarial urbana y, en menor proporción por el comportamiento de la demanda de mano de obra rural. En efecto, a lo largo de 1970-84 se advierte que en los años en los que la ocupación crece, el salario real decrece; y al contrario, cuando baja la demanda de mano de obra, el salario real rural ha aumentado. En cambio, las fluctuaciones del salario rural guardan una estrecha correlación con las registradas por el salario urbano industrial.

Es prudente examinar ahora el impacto del comportamiento de los precios relativos en los distintos estratos que configuran la estructura productiva rural.

SEGUNDA PARTE

EL PERFIL DE LA DISTRIBUCIÓN RURAL

a) Caracterización

De acuerdo a la tipología del campo mexicano preparada por CEPAL, con apoyo en el reprocesamiento de la información censal para 1970, en el sector campesino queda comprendido el 86.6% de los productores rurales, quienes generan el 41.4% de la producción agropecuaria, cuentan con el 56.8% de la superficie agrícola y dan ocupación al 58.3% (tres de cada cinco) de los jornaleros que se emplean en las cosechas.

En el extremo opuesto están los grandes agricultores que representan sólo el 0.3% de los productores, generando el 17.3% de la producción y son poseedores del 8.6% de la superficie agrícola y del 24% de los medios de producción necesarios para la actividad agropecuaria.

A continuación se detalla la participación de cada uno de los estratos sociales rurales en la producción y el empleo:

PARTICIPACION RELATIVA DE LOS DIFERENTES ESTRATOS

(En por cientos)

Estratos	No. de productores	Valor de producción	Superficie cultivada	Empleo	Medios de producción
CAMPESINOS	86.6	41.4	56.8	58.3	35.3
Infrasubsistencia	55.7	11.7	10.8	29.6	13.7
Subsistencia	16.2	9.4	11.1	13.4	6.5
Estacionarios	6.5	5.6	7.4	6.1	3.9
Excedentarios	8.2	14.7	27.5	9.2	11.2
PRODUCTORES TRANSICIONALES	11.6	25.6	22.4	28.4	19.9
EMPRESARIOS	1.8	33.0	20.8	13.3	11.2
Pequeños	1.1	9.3	7.2	5.7	11.3
Medianos	0.4	6.4	5.0	2.6	9.3
Grandes	0.3	17.3	8.6	5.0	24.2
Total	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0

La productividad de los factores productivos que concurren a la actividad agropecuaria muestra contrastes muy marcados entre los diferentes estratos sociales rurales. La productividad de la tierra denota un comportamiento en forma de «U», según el tamaño medio del predio) es similar al promedio agrícola nacional en las predios muy pequeños (menos de 2 has. en promedio) y declina la productividad del suelo a medida que el tamaño del predio aumenta (hasta 29 has.); después crece rápidamente a medida que es mayor el tamaño de la finca, como lo muestran las cifras siguientes:

PRODUCTIVIDAD MEDIA = 100

Estratos	Tierra	Trabajo	Capital	Superficie media del predio (Has.)
CAMPESINOS	72.9	71.0	117.3	—
Infrasubsistencia	108.3	39.5	85.4	1.7
Subsistencia	84.7	70.1	144.6	6.0
Estacionarios	75.7	91.8	143.6	10.0
Excedentarios	53.5	159.8	131.2	29.2
PRODUCTORES				
TRANSICIONALES	114.3	90.1	128.6	16.8
EMPRESARIOS	158.7	248.1	73.7	—
Pequeños	129.2	163.2	82.3	54.7
Medianos	128.0	246.2	68.8	115.4
Grandes	201.2	346.0	71.5	228.6

El análisis de la dotación de capital por hectárea explica el comportamiento de la productividad de la tierra. En efecto, existe una correlación casi perfecta entre el capital invertido por hectárea y la productividad de la tierra. (Cuadro 13).

La productividad del trabajo parece estar definida, asimismo, por el tamaño del predio. A medida que es mayor el tamaño de la finca aumenta paralelamente la productividad del trabajo a la par que descende el número de trabajadores por hectárea, como consecuencia a su vez del mayor capital por hectárea asociado a la mecanización de las labores agrícolas.

Finalmente, la productividad del capital muestra una tendencia declinante en proporción al tamaño de la finca. Una primera observación parecería sugerir la propensión a sobrecapitalizar las explotaciones agropecuarias, a medida que es mayor la extensión del predio. En efecto, la agricultura comercial concentra el 45% del capital agropecuario; sin embargo, no lo utiliza únicamente en la explotación de la propia tierra, sino presta los servicios de maquila agrícola a la economía campesina, en particular para la preparación de las tierras, control fitosanitario y cosechas.

b) *La mecánica de la distribución del ingreso rural. Una hipótesis*

A la luz de las informaciones precedentes es dable ensayar un modelo explicativo del impacto de los precios relativos en la distribución del ingreso en el campo.

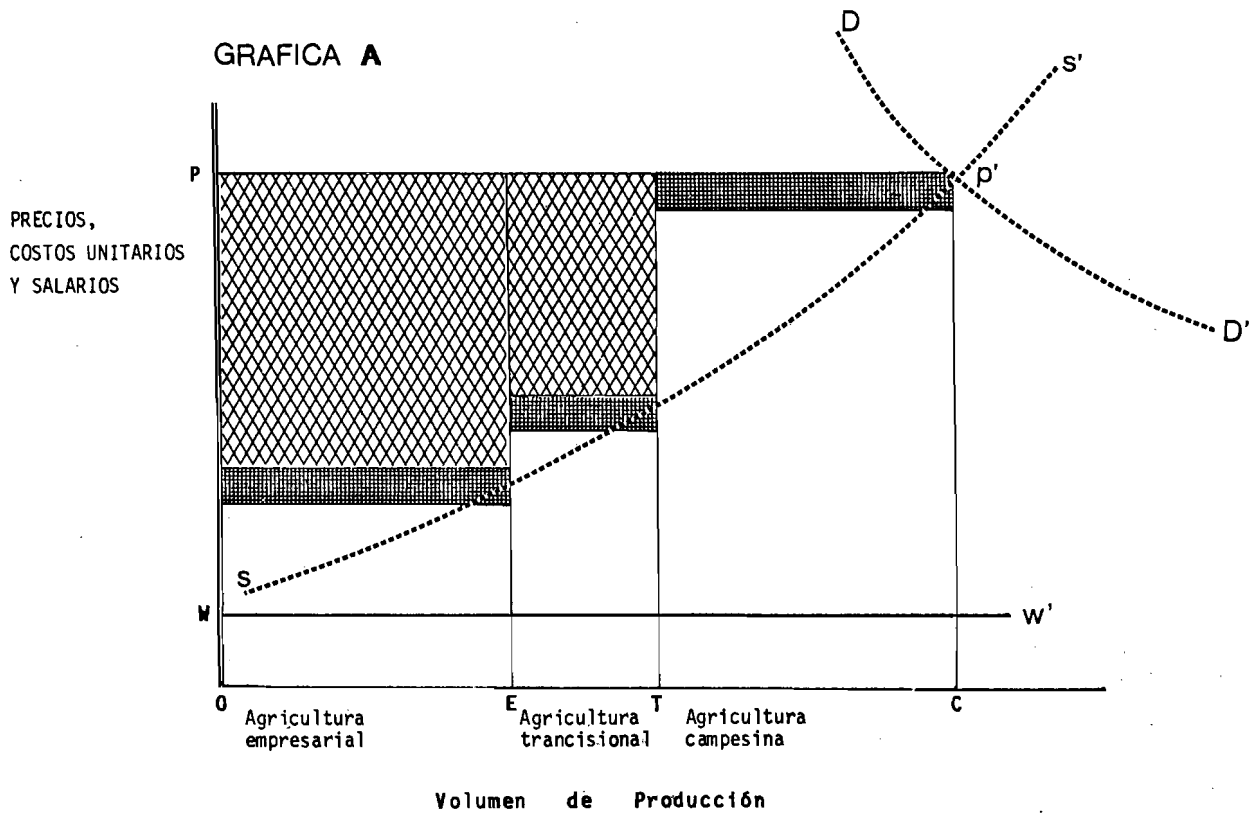
Atendiendo a los índices de productividad por estrato, existe evidencia razonable para afirmar que el costo unitario (inverso de la productividad) decrece en función del tamaño del predio. En la gráfica «A» aparece en el eje de las «x» el valor de la producción correspondiente empresarial (OE), el 26% a la agricultura transicional (OT-OE) y el 41% a la economía campesina (OC-OT). El salario mínimo pagado en el campo sería (Ow) pero los restantes costos unitarios serían crecientes. Cada estrato tendría una utilidad «básica» por unidad de producción, que sería igual para todos los productores (la superficie que aparece sombreada). Por tanto, la función de la oferta agropecuaria estaría representada por la línea S-S'. Sin embargo, el precio promedio de venta (P-P') sería igual para toda la producción y estaría determinado por el estrato de menor productividad (C). Ello significaría para (E) y (T) una utilidad extraordinaria (renta diferencial de la tierra) o *cuasi* renta representada por el área punteada de la gráfica.

En la gráfica «B» aparece el mismo esquema, con una variante: una tercera parte del valor de la renta fue transferida en forma de mayor salario para los jornaleros que trabajan en las fincas de (E) y (T), dando lugar a una diferenciación salarial. Todo ello se traduciría en: i) Los productores E y T obtendrían una tasa de rentabilidad mayor por hectárea que la economía campesina; ii) la tasa de explotación (excedente/salarios) sería mayor en las fincas de E y T que en C y, sin embargo, los jornaleros que trabajan en éstas recibirían un salario inferior al que pagaría la agricultura comercial; iii) los campesinos estarían dispuestos a rentar sus parcelas cuando la utilidad básica no se lograra alcanzar, siempre que contasen con la oportunidad de encontrar empleo remunerado por encima del salario que pagarían ellos a los jornaleros en sus parcelas.

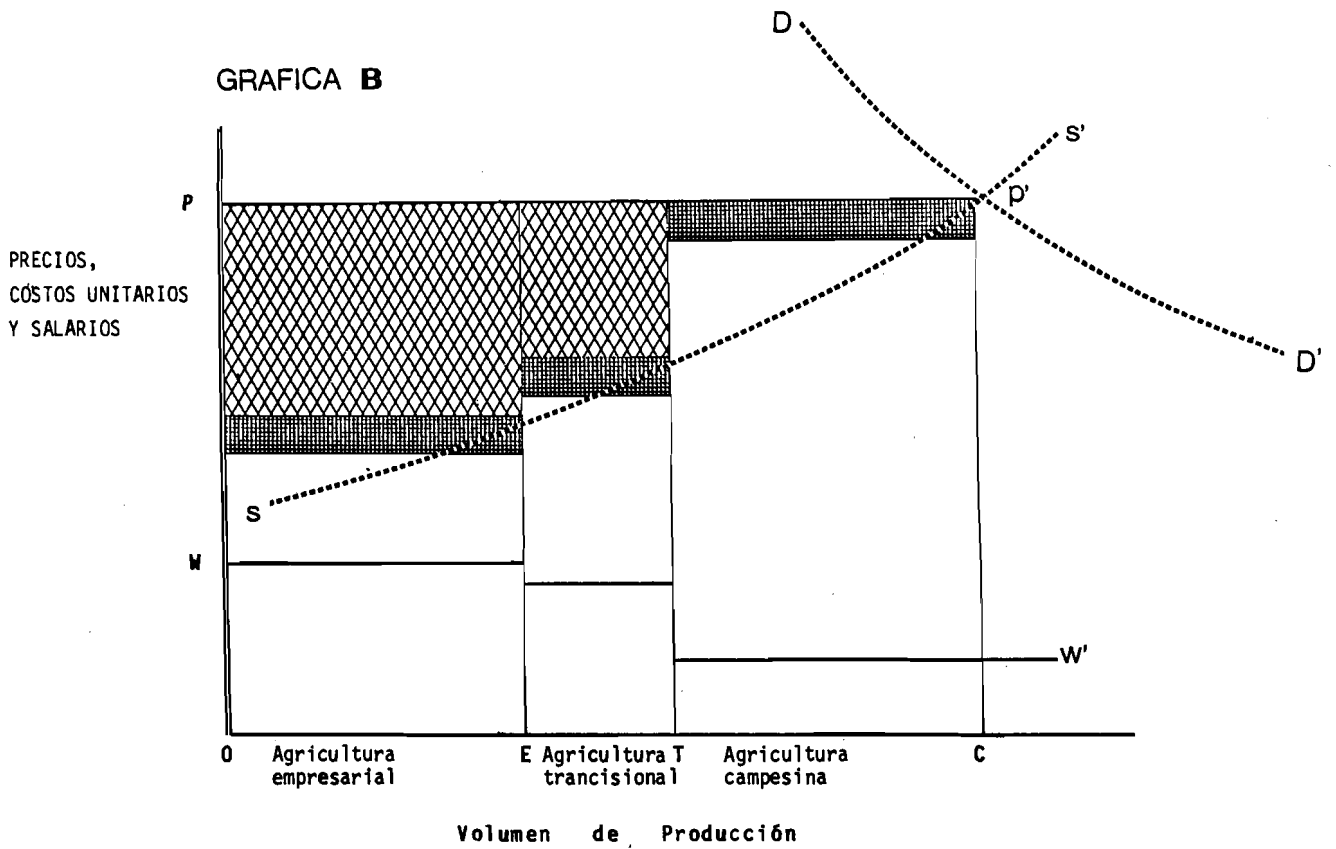
c) *Conclusiones tentativas*

Con el propósito de estar en condiciones de explicar los fenómenos empíricos observados en la primera parte del presente ensayo, a continuación se plantean las consecuencias de las políticas alternativas de precios rurales.

GRAFICA A



GRAFICA B



i) *Términos de intercambio desfavorables para el sector agropecuario.*

En su afán de lograr un precario equilibrio entre precios remunerativos para los campesinos y precios «aceptables» para los alimentos que consume la población rural, normalmente los responsables de la política económica se inclinan por fijar precios de sustentación del mercado agrícola, en detrimento de los ingresos de la población rural.

En esa situación, la productividad del trabajo rural en los estratos E y T seguirá siendo mayor que en el estrato C. Sin embargo, los empresarios agrícolas procurarán no mejorar el salario real de sus trabajadores sino en la medida que aumenten sus utilidades reales (tasas de explotación decrecientes). Si el deterioro de los precios persiste, los salarios reales pagados por E y T descenderán hasta el nivel pagado por C, que será el del nivel de subsistencia.

Por lo tanto, el sector campesino estará transfiriendo una masa menor de excedente económico que E y T, transferencia que tiene sin embargo un efecto dramático sobre su precario nivel de vida. En cambio, E y T transfieren una masa mayor de excedente pero su impacto es menor sobre sus condiciones materiales de existencia de los empresarios agrícolas.

ii) *Términos de intercambio favorables*

La tasa de ganancia de T y E tendería a aumentar, la productividad del trabajo no experimentaría cambio alguno, y el salario real crecería pero a un ritmo inferior que la productividad del trabajo. La diferenciación salarial sería mayor, y las utilidades de los poseedores crecería más rápidamente que los salarios reales. Sin embargo, el aumento de las utilidades no se traduciría en una elevación correlativa de la inversión. Esto es particularmente cierto en la economía campesina necesitada de inversiones para elevar la productividad de la tierra; la economía campesina se encuentra presionada por las necesidades de las familias, las cuales no escapan a la impostergable atención de demanda de consumo.

Pero incluso, en la eventualidad de que lograran capitalizar sus parcelas resentirían el impacto de la desocupación tecnológica.

La conclusión es obvia: la única manera de elevar los niveles de ingreso de las familias campesinas es avanzando en la dirección de elevar la productividad y ampliar la superficie de explotación por familia como medio para conciliar las necesidades de mayor capitalización con niveles estables de ocupación.

CUADRO 1

PRODUCCION BRUTA E INSUMOS
1970-1984

(Millones de pesos)

Años	Producción bruta	Sector agrícola	Urbano industrial	Consumo intermedio	Sector agrícola	Urbano industrial
1970	729 692	74 587	655 105	285 421	20 464	264 950
1971	798 402	81 874	716 528	308 391	22 467	285 924
1972	915 114	87 471	827 644	350 388	24 975	325 413
1973	1 119 852	111 236	1 008 615	428 961	30 924	398 037
1974	1 481 316	143 917	1 337 399	581 610	39 901	541 709
1975	1 799 182	171 385	1 627 798	699 132	48 232	650 901
1976	2 228 891	204 328	2 024 562	857 923	58 127	799 796
1977	2 977 922	273 337	2 704 586	1 128 660	78 617	1 050 043
1978	3 760 794	335 904	3 424 889	1 423 396	96 334	1 327 062
1979	4 920 706	397 219	4 523 487	1 853 179	115 956	1 737 223
1980	6 749 299	498 965	6 250 334	2 472 809	141 834	2 330 975
1981	9 189 294	666 016	8 523 279	3 314 909	188 552	3 126 356
1982	14 466 676	969 762	13 496 914	5 049 586	276 455	4 773 131
1983	26 562 142	1 919 574	24 642 568	9 420 448	560 655	8 859 793
1984	45 190 106	3 431 958	41 758 148	16 441 217	953 121	15 488 095

FUENTE: Secretaría de Programación y Presupuesto. Sistema de Cuentas Nacionales.

Cuadro 2
SALARIO REAL PROMEDIO
1970-1984

Años	Nacional (Pesos anuales a precios de 1970)	Agrícola	Urbano-industrial
1970	12 319	3 382	17 072
1971	12 399	3 381	17 193
1972	13 774	3 639	18 813
1973	13 860	3 682	18 863
1974	14 726	3 901	19 531
1975	15 519	3 815	20 639
1976	17 373	4 111	22 726
1977	16 800	3 860	22 388
1978	16 983	3 973	22 322
1979	17 889	4 129	22 927
1980	17 751	3 981	22 609
1981	18 504	4 097	23 537
1982	18 061	3 636	22 959
1983	13 281	2 814	17 113
1984	12 632	2 705	16 228

CUADRO 3

PRODUCTO INTERNO BRUTO REAL, AGRICOLA Y
URBANO-INDUSTRIAL

1970-1984

Años	PIB	Agrícola	Salarios	Excedente bruto de explotación Precios constantes de 1970	Urbano industrial	Salarios	Excedente bruto de explotación
1970	444 271	54 123	15 102	39 021	390 148	143 352	246 796
1971	462 803	57 224	15 636	41 588	405 579	148 491	257 089
1972	502 086	57 623	15 386	42 237	444 463	156 241	288 222
1973	544 307	59 963	16 093	43 871	484 343	165 289	319 054
1974	577 568	61 486	15 227	46 259	516 082	168 806	347 276
1975	609 676	62 726	15 741	46 985	546 950	181 661	365 289
1976	635 831	63 359	15 122	48 237	572 472	189 121	383 351
1977	657 722	68 122	16 559	51 563	589 600	193 611	395 988
1978	711 982	72 199	16 539	55 660	639 783	204 059	435 724
1979	777 163	70 692	16 018	54 674	706 471	220 892	485 579
1980	841 854	75 704	16 573	59 131	766 151	237 196	528 955
1981	908 765	80 299	17 547	62 753	828 465	253 581	574 884
1982	903 839	79 822	17 027	62 795	824 017	253 144	570 873
1983	856 174	82 132	17 735	64 397	774 042	244 589	529 453
1984	887 647	84 153	18 064	66 089	803 494	251 804	551 690

PRECIOS DE INTERCAMBIO

Cuadro 4

1970 = 100

Años	PIB	Índice de precios implícito		Términos de intercambio	
		Agrícola	Urbano industrial	Agrícola/urbano	Urbano/agrícola
1970	100	100	100	100	100
1971	106	104	106	98	102
1972	112	108	113	96	104
1973	127	134	126	106	94
1974	156	169	154	110	91
1975	180	196	179	110	91
1976	216	231	214	108	93
1977	281	286	281	102	98
1978	328	332	328	101	99
1979	395	398	394	101	99
1980	508	472	512	92	108
1981	646	595	651	91	110
1982	1 042	869	1 059	82	122
1983	2 002	1 655	2 039	81	123
1984	3 239	2 946	3 269	90	111

Cuadro 5

TRANSFERENCIAS INTERSECTORIALES

1970-1984

Años	Agrícola	Salarios	Excedente bruto de explotación	Urbano industrial	Salarios (Millones de pesos corrientes)	Excedente bruto de exportación
1970	0	—0	0	0	—1	1
1971	—1 181	—99	—1 082	1 181	191	990
1972	—2 316	994	—3 310	2 316	14 563	—12 247
1973	4 201	1 274	2 927	—4 201	16 362	—20 563
1974	8 236	3 197	5 039	—8 236	40 672	—48 909
1975	9 976	2 937	7 039	—9 976	59 786	—69 762
1976	9 587	4 957	4 631	—9 587	106 657	—116 244
1977	3 187	3 238	—51	—3 187	124 580	—127 767
1978	2 545	5 318	—2 774	—2 545	156 131	—158 676
1979	2 235	8 354	—6 119	—2 235	213 702	—215 937
1980	—27 432	5 995	—33 427	27 432	247 079	—219 646
1981	—41 604	12 361	—53 964	41 604	429 232	—387 629
1982	—138 343	—5 313	—133 031	138 343	562 427	—434 493
1983	—285 463	—74 984	—210 478	285 463	—1 323 521	1 608 984
1984	—246 701	—131 318	—115 383	246 701	—2 665 859	2 912 560

CUADRO 6.

PRODUCTO INTERNO BRUTO, SALARIOS Y EXCEDENTE DE EXPLOTACION

(Millones de pesos a precios corrientes)

Años	Producto interno bruto	Impuestos indirectos menos sub	Consumo de capital fijo	Salarios	Excedente de explotación	Ingreso neto de factores
1970	444 271	21 642	23 800	158 454	240 376	398 829
1971	490 011	23 648	25 514	173 868	266 970	440 838
1972	564 726	27 871	29 831	208 596	298 428	507 025
1973	690 891	34 870	35 394	247 865	372 762	620 627
1974	899 707	41 554	46 725	330 547	480 881	811 428
1975	1 100 050	62 925	59 722	418 899	558 503	977 402
1976	1 370 968	72 388	75 912	552 000	670 670	1 222 660
1977	1 849 263	107 125	106 730	718 737	916 670	1 635 408
1978	2 337 398	138 236	136 197	885 661	1 177 304	2 062 964
1979	3 067 526	206 932	178 390	1 157 160	1 525 045	2 682 205
1980	4 276 490	354 812	236 592	1 542 177	2 142 909	3 685 087
1981	5 874 386	476 343	327 829	2 194 202	2 876 012	5 070 214
1982	9 417 089	935 749	528 075	3 371 969	4 581 297	7 953 265
1983	17 141 694	1 767 038	992 850	4 932 391	9 449 414	14 381 806
1984	28 748 889	2 857 698	1 692 182	7 968 341	16 230 668	24 199 009

CUADRO 7

SECTOR AGROPECUARIO: SALARIOS Y EXCEDENTES DE EXPLOTACION

(Millones de pesos a precios corrientes)

Años	Producto interno bruto	Impuestos indirectos menos sub	Consumo de capital fijo	Salarios	Excedente de explotación	Ingreso neto de factores
1970	54 123	308	3 147	15 102	35 567	50 668
1971	59 407	593	3 383	16 457	38 975	55 431
1972	62 496	643	3 712	18 300	39 840	58 140
1973	80 313	636	4 451	21 701	53 526	75 227
1974	104 016	709	5 349	26 917	71 041	97 958
1975	123 152	627	6 796	31 338	84 392	115 730
1976	146 202	630	8 345	37 563	99 664	137 227
1977	194 720	280	11 580	49 797	133 064	182 861
1978	239 571	-427	14 514	59 615	165 869	225 483
1979	281 262	-463	17 120	71 579	193 026	264 605
1980	357 131	-2 348	21 497	90 182	247 801	337 982
1981	477 463	-3 446	28 729	125 785	326 396	452 180
1982	693 317	-5 647	45 631	172 088	481 245	653 333
1983	1 358 919	-9 496	89 718	280 088	998 609	1 278 697
1984	2 478 837	-9 659	150 992	453 748	1 883 756	2 337 504

CUADRO 8

SECTOR URBANO-INDUSTRIAL:
SALARIOS Y EXCEDENTES DE EXPLOTACION

(Millones de pesos a precios corrientes)

Años	Producto interno bruto	Impuestos indirectos menos sub	Consumo de capital fijo	Salarios	Excedente de explotación	Ingreso neto de factores
1970	390 148	21 334	20 653	143 352	204 809	348 161
1971	430 604	23 056	22 131	157 411	227 996	385 407
1972	502 231	27 228	26 118	190 297	258 588	448 885
1973	610 578	34 234	30 944	226 164	319 236	545 400
1974	795 690	40 845	41 376	303 630	409 840	713 470
1975	976 898	62 299	52 926	387 561	474 112	861 672
1976	1 224 767	71 758	67 567	514 437	571 005	1 085 442
1977	1 654 543	106 845	95 151	668 941	783 606	1 452 547
1978	2 097 827	138 663	121 683	826 046	1 011 435	1 837 481
1979	2 786 264	207 395	161 270	1 085 581	1 332 018	2 417 600
1980	3 919 359	357 161	215 094	1 451 996	1 895 109	3 347 104
1981	5 396 922	479 790	299 099	2 068 417	2 549 616	4 618 033
1982	8 723 773	941 396	482 445	3 199 880	4 100 052	7 299 932
1983	15 782 775	1 776 534	903 132	4 652 303	8 450 805	13 103 108
1984	26 270 052	2 867 356	1 541 190	7 514 593	14 346 912	21 861 505

PRECIOS, SALARIOS Y UTILIDADES

PARTICIPACION DEL EMPLEO REMUNERADO

Cuadro 9

(Por cientos)

Años	Agrícola	Urbano-industrial
1970	34.7	65.3
1971	34.7	65.3
1972	33.2	66.8
1973	33.0	67.0
1974	30.7	69.3
1975	30.4	69.6
1976	28.8	71.2
1977	30.2	69.8
1978	29.0	71.0
1979	26.8	73.2
1980	26.1	73.9
1981	25.9	74.1
1982	25.3	74.7
1983	26.8	73.2
1984	26.6	73.4

CUADRO 10

PERSONAL REMUNERADO Y SALARIO NOMINAL

Años	Personal Remunerado (miles de personas)			Salario Nominal Promedio (pesos anuales por persona)		
	Nacional	Agrícola	Urbano- industrial	Nacional	Agrícola	Urbano- industrial
1970	12 863	4 466	8 397	12 319	3 382	17 072
1970	12 863	4 466	8 397	12 319	3 382	17 072
1971	13 322	4 624	8 698	13 051	3 559	18 097
1972	13 702	4 550	9 152	15 224	4 022	20 793
1973	14 441	4 759	9 682	17 164	4 560	23 359
1974	14 647	4 503	10 144	22 568	5 978	29 932
1975	15 296	4 655	10 641	27 386	6 732	36 421
1976	15 550	4 472	11 078	35 498	8 400	46 438
1977	16 238	4 897	11 341	44 263	10 169	58 984
1978	16 844	4 891	11 953	52 580	12 189	69 108
1979	17 676	4 737	12 939	65 465	15 111	83 900
1980	18 795	4 901	13 894	82 053	18 401	104 505
1981	20 043	5 189	14 854	109 476	24 241	139 252
1982	19 863	5 035	14 828	169 760	34 176	215 801
1983	19 572	5 245	14 327	252 019	53 404	324 727
1984	20 092	5 342	14 750	396 600	84 936	509 849

CUADRO 11

TASA MEDIA DE EXPLOTACION (ES/W)

(En por cientos)

Años	Nacional	Agrícola	Urbano- industrial
1970	152	236	143
1971	154	237	145
1972	143	218	136
1973	150	247	141
1974	145	264	135
1975	133	269	122
1976	121	265	111
1977	128	267	117
1978	133	278	122
1979	132	270	123
1980	139	275	131
1981	131	259	123
1982	136	280	128
1983	192	357	182
1984	204	415	191

CUADRO 12

DISTRIBUCION FUNCIONAL DEL INGRESO INTERNO
DE LOS FACTORES

(En por cientos)

Año	Nacional		Sector agropecuario		Sector Urbano-industrial	
	Salarios	Excedente	Salarios	Excedente	Salarios	Excedente
1970	40	60	30	70	41	59
1971	39	61	30	70	41	59
1972	41	59	31	69	42	58
1973	40	60	29	71	41	59
1974	41	59	27	73	43	57
1975	43	57	27	73	45	55
1976	45	55	27	73	47	53
1977	44	56	27	73	46	54
1978	43	57	26	74	45	55
1979	43	57	27	73	45	55
1980	42	58	27	73	43	57
1981	43	57	28	72	45	55
1982	42	58	26	74	44	56
1983	34	66	22	78	36	64
1984	33	67	19	81	34	66

CUADRO 13

DOTACION DE FACTORES

(Promedio nacional = 100)

Estratos	Empleo/ superficie de cultivo	Capital/ empleo	Capital/ superficie de cultivo
GAMPESINOS	102.6	60.5	62.1
Infrasubsistencia	274.1	46.3	126.9
Subsistencia	120.7	48.5	58.6
Estacionarios	82.4	63.9	52.7
Excedentarios	33.5	121.7	40.7
PRODUCTORES TRANSICIONALES	126.8	70.1	88.8
EMPRESARIOS	63.9	336.8	215.4
Pequeños	79.2	198.2	156.9
Medianos	52.0	357.7	186.0
Grandes	58.1	484.0	281.4

FUENTE: CEPAL. *Economía Campesina y Agricultura Empresarial. Tipología de productores del agro mexicano*, México, Siglo Veintiuno editores, 1982.