

## ¿QUE PASA CON LA MICROECONOMIA EN MEXICO?



### Contenido

#### Introducción

#### 1.- Los Agentes Económicos

#### 2.- Origen del Ingreso

#### 3.- Utilidad y Preferencia

#### 4.- Conclusiones

#### Bibliografía Consultada

Elaborado por:  
José Ferreyra González  
Profesor de Economía  
[www.universidadsorjuanaines.com](http://www.universidadsorjuanaines.com)  
[jfgonzalez9arrobayahoo.com.mx](mailto:jfgonzalez9arrobayahoo.com.mx)

## **Tema: Microeconomía**

### **Resumen**

Una preocupación que ha navegado posiblemente en la mente de algunos facilitadores de aprendizaje, es en relación a la aplicación de la teoría microeconómica en la economía mexicana, entonces este análisis pretende aclarar el comportamiento de los individuos mexicanos, de las familias y de los diferentes tipos de empresas.

Se destaca la existencia de una estratificación social, trabajada como subgrupos y grupos, esto es, de subgrupos particulares se conforman los grupos generales distribuidos en los diferentes sectores de la economía.

**Palabras claves:** Agentes Económicos, Empresarios Propietarios, Trabajadores agrícolas, obreros, empleados, consumo básico, consumo suntuario.

A preoccupation that has sailed possibly in the mind of some facilitators' of learning, is in relation to the application of the microeconomic theory in the Mexican economy, then east analysis tries to clarify the behavior of the Mexican individuals, the families and the different types from companies.

The existence of a social stratification stands out, worked like sub-groups and groups, this is, of particular sub-groups are satisfied the distributed general groups in the different sectors from the economy.

### **Agradecimiento**

El más sincero agradecimiento a Pablo Lira por mostrar un modelo práctico para la presentación de trabajos; mediante la lectura de su interesante documento "Redes de Innovación en el marco de la Teoría de la Organización. Un enfoque desde lo Social" en el que siguió una muy adecuada metodología: Por cierto, ya fue utilizado como lectura obligada, para alumnos de la licenciatura de Recursos Humanos.

## INTRODUCCION

Parece que vale la pena cuestionarse, si lo que se les está exponiendo a los alumnos en los salones de clases se acerca a la realidad, porque de pronto no quieren asistir a la sesión o bien porque tal o cual clase se les hace tan aburrida.

Es difícil tratar el tema microeconómico, sin referirse a las clases sociales que conforman una sociedad, insistir en economías formadas por tres agentes económicos, jugando cada uno de ellos un papel separado del papel de los otros, se antoja que se está hablando de una sociedad ficticia.

Es por eso que en este trabajo, inicialmente se hace un desglose de los subgrupos y grupos que conforman la sociedad mexicana y como participan en las actividades cotidianas. Se buscó dejar claro que el mismo régimen de propiedad practicado en México establece quienes son los dueños de los factores de la producción y que en nada son diferentes a los empresarios.

Ahora, también se pudo deducir que todos los grupos y subgrupos son a la vez vendedores de alguna mercancía y consumidores de diversas mercancías, esto para no seguir cayendo en las acusaciones sociales ya tradicionales diciendo que los consumidores no ahorran porque todo lo que ganan lo consumen en ese afán de lograr el máximo placer. Este grupo es el más numeroso, formado por todos los trabajadores fabriles, mineros, agrícolas, pescadores, forestales, ganaderos, entre otros y aparecen como la mayor "preocupación" de los gobiernos y empresarios por tenerles un empleo que les permita mantenerse como consumidores.

Durante el desarrollo del presente análisis se logró acotar los diferentes agentes económicos, destacando a los subgrupos de empresarios propietarios primarios, secundarios y terciarios que en conjunto integran un solo agente económico; el segundo agente lo representa el gobierno que participa como: primario al ser el principal extractor de recursos naturales, o que en dado el caso, tiene la facultad de concesionar; como secundario por ser transformador de la materia (petróleo crudo) y terciario por ser un amplio prestador de servicios.

El tercer agente son los microempresarios ubicados en dos sectores: en el secundario como productores en talleres familiares o individuales que implementan sistemas de autoempleo y en el terciario como prestadores de servicios que también se auto emplean en tiendas de abarrotes o bautizados por uno de de los gobernantes mexicanos, como zangarros, talleres mecánicos, talleres de hojalatería u otros.

El cuarto agente lo integran los minifundistas agrícolas, que en México son una gran mayoría y son los ejidatarios, los comuneros y los muy pequeños propietarios de predios de subsistencia.

Como quinto grupo quedan los trabajadores, ubicados en los diferentes campos de actividad económica.

Pero, se está considerando que como consumidores destacan tres grupos, cuyos niveles de ingresos determinan los tipos de consumo que cada uno de ellos alcanza.

Finalmente en el tema 3, se trata de explicar como la utilidad y la preferencia no son dos fenómenos que se presenten por la psicología social, sino por el nivel de ingreso. La distribución de la renta de tres tipos de consumidores: los obreros, los empleados y los empresarios propietarios hace que la orientación de esta sea diferente en cada uno de ellos. Desde luego, se prefiere hablar de la orientación del ingreso hacia el consumo básico, suntuario y ahorro; viendo como hay quienes solo alcanzan para lo básico, otros tienen consumo suntuario, otros pueden ahorrar e invertir o expandir sus empresas y bueno ya no se puede negar la existencia de los 40 millones de mexicanos o más que ubicados en extrema pobreza que no alcanzan a cubrir ni siquiera el consumo básico.

## 1. LOS AGENTES ECONOMICOS

De repente al leer libros que se tienen en casa y se van encontrando conceptos que posiblemente no estén tan claros; llegan a la mente algunas reflexiones que no pueden pasar por desapercibidas; como en el análisis de la conducta del consumidor y de la demanda que hacen C.E. Ferguson y J.P. Gould<sup>1</sup>, señalando tres agentes microeconómicos: consumidores, empresarios y propietarios.

Cabe preguntarse, ¿En realidad la economía se limita a tres agentes económicos?, ¿Son menos de tres? o ¿Cuántos son los que se pueden considerar como tales?

Iniciando también el análisis de reversa; revisando primero a los propietarios, se estará en condiciones de aclarar las siguientes preguntas ¿Quiénes son los propietarios? ¿Los dueños de la tierra y recursos naturales? ¿Los dueños de la producción primaria? ¿Los dueños del capital? ¿Los fabricantes de bienes de capital?

Siendo así, entonces los empresarios serían arrendatarios, que toman en arriendo espacios territoriales, préstamos en efectivo, compran producción primaria, maquinaria y equipo, realizan construcciones fabriles.

Aquí se complica un poco la situación, porque los empresarios son propietarios de los recursos naturales, esto es, de la tierra, son propietarios de la producción primaria, bueno es un grupo de empresarios; pero también son empresarios propietarios los que se dedican a la transformación de los productos primarios, los grandes comerciantes y los grandes prestadores de servicios; además hay empresarios que son propietarios del capital financiero y controlan el capital social.

Entonces el esquema de los tres agentes económicos es:



Se ve muy limitado, porque apenas queda ubicado en aquella propuesta fisiocrata<sup>2</sup> donde los propietarios son los terratenientes cuyos ingresos se originan de la renta de la tierra; los empresarios en ese caso serían los productores agrícolas que ingresan a través de la ganancia generada por la producción; y el otro grupo necesariamente tendría que ser el de las familias de trabajadores que obtienen ingresos por el cobro de su salario o venta de su fuerza de trabajo. Esto significa que solo se está analizando una actividad económica del sector primario y dejamos de lado la minería, la silvicultura, la pesca y la ganadería, sabiendo que de cada una de ellas se pueden generar varias ramas productivas que significan campo de acción para los diversos empresarios.

Entonces es necesario establecer una agrupación diferente de los agentes microeconómicos, donde podemos señalar diferentes subgrupos; el primero sería el de los empresarios propietarios de extensiones territoriales los que se pueden calificar como productores agrícolas y ganaderos. El segundo, es el de los mineros que pueden ser propietarios o concesionarios de las minas. El tercer subgrupo de empresarios propietarios es de los que explotan los bosques o productos selvícolas. Mientras que en el cuarto subgrupo lo representan los que intervienen en la pesca. Al hablar de estos dos últimos, me estoy refiriendo a los propietarios de aserraderos, los propietarios de bosques con superficies mayores de 150 hectáreas, a los propietarios de embarcaciones e instalaciones de procesamiento de productos pesqueros.

Todos ellos, forman el grupo de empresarios propietarios primarios, que son propietarios de tres de los factores de la producción: recursos naturales incluyendo espacio territorial, capital representado por la inversión en medios de producción y tecnología mediante la inversión en investigación de nuevas y mejores herramientas de trabajo. Y con el capital monetario compran el cuarto elemento.

Este cuarto factor les llega por inersia, por la necesidad de sobrevivencia de la gran mayoría de desposeídos de los factores anteriormente descritos en las zonas donde se ubican cada tipo de empresarios propietarios.

Esto será tratado más adelante, por lo pronto la atención estará concentrada en otros grandes grupos de empresarios propietarios como son: los industriales encargados de transformar la totalidad de producción primaria en maquinaria y equipo, en modos de producción diversos, en bienes de consumo intermedio, en bienes de consumo duradero y bienes de consumo final.

A este grupo de empresarios propietarios Ivan Thompson<sup>3</sup> los clasifica según el tamaño de la empresa como: Grandes Empresarios, Medianos Empresarios, Pequeños Empresarios y Micro Empresarios. Aca se les da el nombre de Empresarios Proprietarios Secundarios.

También estos, son dueños de los tres factores de la producción, esto es, cuentan con un espacio terrestre para ubicar sus medios de producción o bienes de capital, utilizan tecnología de punta y cuentan con el capital para adquirir las materias primas necesarias y la fuerza de trabajo. El cuarto factor está dado en la sociedad, en el grueso de la población con mano de obra capacitada y no capacitada, siempre dispuesta a integrarse a una plantilla de trabajadores ya sea en las grandes, medianas o pequeñas empresas.

Luego se encuentra a los Empresarios Propietarios Terciarios. Posiblemente es el grupo más numeroso pudiendo señalar a los empresarios distribuidores o comerciantes encargados de la realización de la producción para el consumo final mediato e inmediato. Les siguen los prestadores de servicios que han acaparado aquellas ramas que el Estado no supo explotar ni atender. Se podría pensar que debido a las ineficiencias administrativas, pero revisando la cruda realidad, se debe más bien a la eficiencia de los administradores públicos para la desviación de recursos, llámese corrupción.

Pero aparte de los grupos señalados, surge el grupo de empresarios financieros, representados por aquellos que ya no quieren arriesgar su capital monetario en actividades productivas, distributivas o prestadoras de servicios, sino que se van a dedicar a refaccionar o financiar los faltantes de las empresas productoras, de las comerciales y de las prestadoras de servicios. Me refiero a las empresas que forman el Sistema Bancario Nacional, esto es, a los Bancos que aparecen como apoyo a toda actividad con los recursos de los propios banqueros, pero además por la captación del ahorro social el cual utilizan para conservar y recrear su valor.

En conjunto, todos estos empresarios, son propietarios de tres de los cuatro factores de la producción y con una fracción del capital monetario adquieren el cuarto factor, que como ya se dijo está dado en la sociedad, esto es existiendo como fuerza de trabajo simple o compleja.

Resta pues por analizar al tercer agente económico, que por default sería el de los consumidores y por sentido común que en este caso no resulta tan común, serían los trabajadores y sus familias. Pero este agente está ubicado en todos los campos de los Empresarios Propietarios: primarios secundarios y terciarios en calidad de empleados y asalariados.

Sin embargo, la lista no termina aquí porque está por ahí el gobierno que adquiere las tres modalidades; es Empresario Propietario Primario como propietario de los recursos naturales, es Empresario Propietario Secundario como transformador de materias primas primarias y es Empresario Propietario Terciario como principal prestador de servicios incluyendo servicios financieros.

Existen además, dos subgrupos que no se pueden integrar en ninguno de los anteriores; estos son por un lado los microempresarios que practican la

economía de autoempleo familiar y se puede asegurar que es un grupo bastante numeroso, en cada avenida, en cada colonia se pueden contar numerosos establecimientos de esta categoría a los que Vicente Fox denominó Zangarros. Por otro lado, se encuentra a los pequeños propietarios primarios; son los verdaderos representantes de la pequeña propiedad, se puede decir que son los minifundistas con propiedades de una hasta diez hectáreas, además de los ejidatarios y comuneros con extensiones territoriales de sobrevivencia, esto es, no mayores de diez hectáreas de cultivo.

Finalmente se acotan a los denominados grupos vulnerables o de extrema pobreza que aunque con niveles de consumo muy por debajo de la canasta básica por su gran número representan un mercado significativo.

Pero al analizar los tipos de producción que requiere la sociedad en su conjunto, se llega a concluir que todos los grupos son consumidores, esto es, todo se vuelve un mundo necesario de intercambio: los productores de máquinas y equipos ofertan esos productos pero a la vez demandan insumos para la producción de máquinas, alimentos y bienes de consumo inmediato, bienes de consumo duradero y servicios. Los productores industriales o transformadores de materias primas ofertan bienes de consumo intermedio, bienes de consumo final y demandan mejores plantas industriales, mayores volúmenes de productos primarios para su transformación, bienes de consumo final, bienes de consumo duradero y servicios. Los productores primarios ofertan producción primaria con escaso valor agregado y demandan mejores equipos para sus procesos productivos, bienes de consumo inmediato, bienes de consumo duradero y servicios.

Esto es, todos los empresarios propietarios son a la vez oferentes y demandantes, pero además todos son demandantes de fuerza de trabajo tanto compleja como simple. Aquí caen los altamente capacitados fungiendo como: gerentes, administradores y altos funcionarios; los medianamente capacitados como: profesionales, técnicos, inventores o creadores considerados como personal operativo; y todos aquellos que realizan el trabajo rudo, formando la plantilla considerada como mano de obra no calificada.

El esquema de grupos microeconómicos así planteado el fenómeno, cambia drásticamente quedando separado por sectores como se muestra en la página siguiente:





Todos tienen mucho o poco que ofrecer al mercado y mucho o poco que extraer del mercado.

Se deja fuera del esquema a la población ubicada en extrema pobreza, no por casualidad sino porque requieren de mención aparte.



## 2. ORIGEN DEL INGRESO

Decían C.E. Ferguson y J.P. Gould<sup>4</sup> que “carece de importancia la fuente de ingreso”. Para este análisis por el contrario es de primordial importancia, porque del ingreso de cada grupo depende el consumo del gran arsenal de mercancías disponibles en el mercado.

Los montos invertidos en factores de producción requeridos en los subgrupos que conforman el sector primario, son de tamaño relevante, sobre todo los que se orientan a la minería y a la pesca. Entonces los ingresos que deben generar también deben ser de buen tamaño. Por ahora no se discutirá quien los origina, solamente se puede percibir una extraña diferencia en la percepción de los participantes en la creación de valor.

Una vez aclarado que en el mercado existen diferentes tipos de empresas con sus respectivos propietarios, que estas se pueden clasificar atendiendo a diferentes criterios. Ahora vale la pena fijar la atención en el objetivo que persigue el propietario de cada tipo de empresa; enfatizando que dicho objetivo, que es, “lograr el máximo beneficio o ganancia”, es del propietario y no de la empresa, ya que, el término empresa es la acción de un inversionista o emprendedor, es decir, del empresario propietario.

Entonces toda empresa debe generar los productos suficientes para que a través de su realización o venta recupere los factores de la producción utilizados, esto es, que obtenga, el valor de los bienes de capital consumidos, los insumos utilizados, la renovación de maquinaria y equipo, el pago a la fuerza de trabajo empleada, la tributación legal acordada y generar la ganancia esperada por su o sus propietarios.

Revisando a los empresarios primarios tradicionales, dueños de extensiones territoriales de 150 hectáreas de cultivo; el solo privilegio de ser propietario le da la facultad de ceder a medias sus campos de cultivo a 15 medieros por ejemplo: cultivando cada uno 10 hectáreas. Las parcelas con buena fertilidad alcanzan un rendimiento de 120 fanegas de grano (12 toneladas) de las cuales 60 recoge el propietario y las 60 restantes son para el mediero. El rendimiento es de 1.2 toneladas/hectárea. Para hacer el análisis más entendible se utilizará como unidad de medida la tonelada, en lugar de la fanega.

Cada mediero obtiene 6 toneladas de granos y de éstas, 4 las auto consume con su familia y las 2 toneladas restantes las vende para obtener dinero y con éste adquiere los bienes de consumo complementarios, para su alimentación.

El propietario lleva a su troja o almacén 90 toneladas ( $6 \times 15 = 90$ ), de las cuales puede consumir 10 toneladas entre su familia y sus sirvientes. Las 80 toneladas restantes es producción para el mercado aunque no las haya producido el propietario; si el precio de garantía determinado por el gobierno es

de \$6,500.00 por tonelada el ingreso monetario para el propietario es de 80 toneladas a \$6,500.00/tonelada=\$520,000.00; mientras que cada mediero sólo obtiene un ingreso monetario de 2 toneladas X \$6,500.00=\$13,000.00.

Los ingresos monetarios, el mediero los gasta en complementos alimenticios, vestido, calzado y las fiestas del santo patrono de la subregión. Bueno, de pronto tiene que gastarlos en la boda de un hijo, ya que éste, aprovechando la temporada de cosecha decide contraer nupcias.

Posiblemente aquí esté la respuesta a aquello de ¿Por qué los rancheros se casan en tiempos de cosechas? La diferencia de ingresos creo que es notable; 40,000:1 o 0.025:1, de acuerdo a cómo se quiera relacionar; el ingreso del mediero es de sobrevivencia, con pocas posibilidades de ahorro. En cambio el propietario puede excederse en su consumo, hasta cuatro veces el consumo del mediero y siempre quedarán las posibilidades de ahorro o de incursionar en otros campos de inversión.

Si en un momento del desarrollo tecnológico decide maquinizar sus procesos productivos, nadie se lo puede impedir, al contrario, será motivo de noticia; deja de ceder las parcelas a medias y convierte a los medieros en trabajadores agrícolas asalariados, dándoles empleo temporal. Desde luego, ya no participarán en la recolección del grano, este todo se va a la troja del propietario. Ahora el asalariado agrícola se convierte en un cliente de la producción de la parcela que antes cultivaba a medias.

Anteriormente, dedicaba el 50% de su tiempo de trabajo, a producir para él y su familia, mientras que el otro 50% era destinado a producir para el propietario de la tierra; no existía una relación obrero-patronal; ahora como asalariado percibiendo unos \$150/día en dos temporadas de trabajo: una durante la preparación de la tierra, la realización de la siembra y durante el beneficio de la planta y la otra durante la cosecha, limitándose a 6 meses por año aproximadamente. Esto le genera un ingreso de \$27,000, esto es, \$150 X 30 X 6, inferior al valor total anual que obtenía como mediero que eran: 6 toneladas a \$6,500/ tonelada=\$39,000; la pérdida es de \$12,000.

El propietario, con nuevos medios de producción y con mejores técnicas de cultivo eleva los rendimientos a 5 toneladas por hectárea obteniendo un volumen de 5 toneladas/hectárea X 150 hectáreas= 750 toneladas. Suponiendo que el precio de garantía se incrementa a \$6,600 y que el propietario continúe utilizando en su consumo 10 toneladas, tiene disponibles para el mercado 740 toneladas, con lo que obtiene un ingreso monetario bruto de 740 toneladas X \$6,600/tonelada =\$4'884,000.

Claro que incurre en costos de insumos como fertilizantes, semillas, depreciación de maquinaria e implementos agrícolas y de fuerza de trabajo

permanente en un número inferior y temporal un número mayor, promediando los anteriores 15 medieros durante los 6 meses arriba definidos.

Suponiendo los siguientes costos:

Insumos \$4,000/ ha X 150= \$600,000

Depreciación = \$200,000

Fuerza de Trabajo 15 Obreros X \$27,000 c/u=\$405,000

Total =\$1'205,000

Restando de los ingresos brutos los costos, tendrá un ingreso antes de impuestos de \$3'679,000. Y como para el campo hay exención de impuestos, esta se convierte en ganancia, renta o utilidad neta.

Ahora el asalariado agrícola, antes mediero, tendrá que comprar las 4 toneladas de granos que antes representaban su producción de autoconsumo, debiendo pagar por 4 toneladas a \$6,600/tonelada = \$26,400; quedándole solamente una diferencia de \$600 de su ingreso anual.

Bueno, el ahora patrón lo consuela aclarándole que le quedan 6 meses de tiempo libre para hacer la lucha en algún otro lado para reponer lo perdido. Cuando se da el caso que exista otra ocupación en la zona de residencia, es posible que si logren otros ingresos; de lo contrario, este trabajador agrícola y sus otros 14 paisanos, pasan a ser subempleados, viendo reducidos sus ingresos, o puede ser que varios de ellos queden desempleados totalmente ya que con el uso de maquinaria el número de trabajadores permanentes disminuye.

Pero, volviendo a aquél arreglo del tiempo de trabajo, dividido 50% para el mediero y 50% para el propietario; si los otros campos de acción o actividades empresariales, del sector primario, secundario, terciario y otros, donde se establecen rangos de empleo de acuerdo al tamaño de la empresa como los siguientes:

De 100 a 499; pequeña empresa

De 500 a 1,000; mediana empresa

De 1,000 a más; grande empresa

Tomando los límites inferiores para cada tipo de empresa se tendrá que: a los 1,000 trabajadores de la grande empresa; si cada uno trabaja el 50% de su tiempo laboral, obteniendo por ejemplo \$180 diarios para él y \$180 para el patrón; considerando 310 días hábiles al año, el obrero tendrá un ingreso anual de 310 días X \$180/día=\$55,800; mientras que el empresario propietario logra un plus valor de \$55,800 X 1,000 obreros=\$55'800,000.

Por deducción, se llega a establecer que si la mediana empresa emplea 500 obreros, su propietario o propietarios tendrán un plus valor de \$27'900,000 y que la pequeña empresa con 100 obreros en su límite mínimo de ocupación, alcanza a ingresar en forma extraordinaria \$5'580,000.

Con los cálculos realizados, se puede percibir hacia donde se concentra la riqueza generada por el trabajo en cada una de las ramas de actividad y hacia donde se mueven las inquietudes de los empresarios propietarios, para alcanzar su principal objetivo "obtener el máximo beneficio". Si la rama de actividad donde se ubican no lo garantiza, pueden emigrar a aquella que ofrezca mayor rentabilidad, no necesariamente creando o emprendiendo nuevas acciones, sino invirtiendo a través de las modernas formas del mercado financiero y bursátil.

En este momento se está en condiciones de establecer el origen de la renta de los diferentes grupos económicos, con sus respectivas ramas de actividad, como se muestra a continuación:

<b>Grupos económicos</b>	<b>Forma de renta o ingreso</b>
Empresario Propietario Primario Obreros agrícolas, mineros, pescadores, forestales, etc., Empleados	Ganancia Salario Sueldo
Empresario Propietario Secundario Obreros: fabriles Empleados	Ganancia Salario Sueldo
Empleado Propietario Terciario Empleados Obreros	Utilidad Sueldo Salario
Gobierno Empleados	Derechos, productos, aprovechamientos e impuestos Sueldo
Micro Empresarios	Sueldo de autoempleo
Pequeños Propietarios Primarios	De la parte de la producción para el mercado
Extrema pobreza	De actividades esporádicas

Si todos ingresan y como dice Ferguson<sup>5</sup> "las unidades familiares reciben dinero y lo gastan en bienes de consumo"; la pregunta obligada ¿En que tipo de consumo gastan?

Podríamos establecer un cuadro comparativo como el siguiente de los principales agentes económicos:

AGENTE ECONOMICO	OBJETO DEL GASTO O CONSUMO
Empresario Propietario	<p><b><u>Bienes de consumo inmediato:</u></b>  Alimentos  Buenas bebidas  Buen vestido  Buen calzado  Boletos de teatro  Palcos para ver el fútbol  Recreación selecta</p> <p><b><u>Bienes de consumo duradero:</u></b>  Residencias lujosas  Casas grandes y chicas  Lujosos enceres domésticos  Automóviles  Yates  Pinturas de famosos  Islas privadas</p> <p><b><u>Expansión empresarial:</u></b>  Nueva maquinaria (Medios de Prod.)  Mas terrenos  Investigación tecnológica</p>
Empleado	<p><b><u>Bienes de consumo inmediato:</u></b>  Alimentos  Bebidas  Calzado  Boletos de teatro  Boletos de fútbol  Boletos de parques recreativos</p> <p><b><u>Bienes de consumo duradero:</u></b>  Casas  Automóviles  Enceres domésticos</p>
Obrero Fabril y Obrero Primario	<p><b><u>Bienes de consumo inmediato:</u></b>  Alimentos  Bebidillas  Algo de calzado  Algo de vestido  Boletos de fútbol</p> <p><b><u>Bienes de consumo duradero:</u></b>  Mini-casa (financiada a 20 o 30 años)  Algún automóvil usado</p>

Dado que los niveles de renta son diferentes, también los niveles de consumo son diferentes, entonces la producción no se consume en su totalidad, no porque la oferta supere a la demanda, sino porque los demandantes no todos pueden consumir lo que el mercado ofrece.

### 3. UTILIDAD Y PREFERENCIA

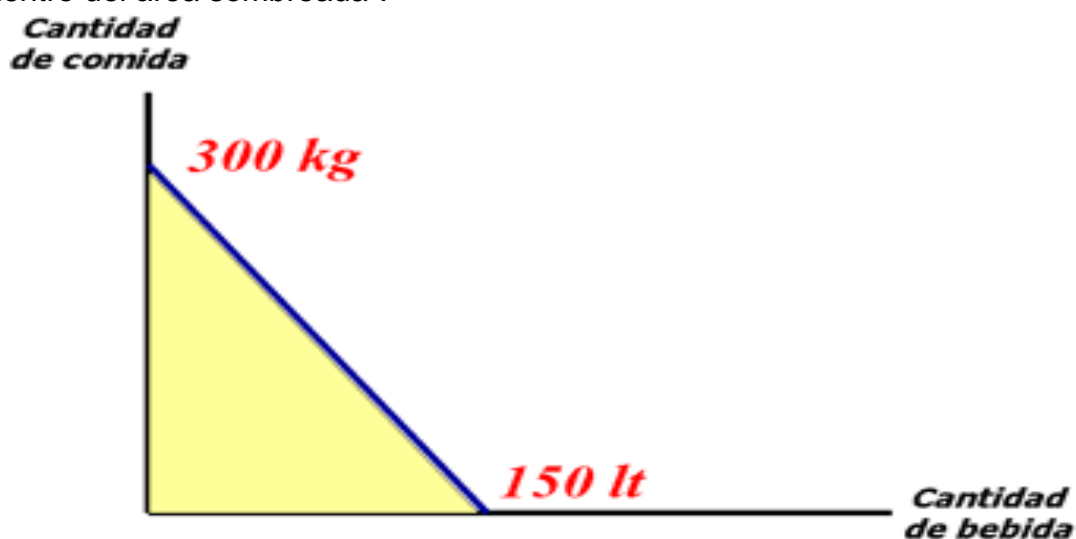
Una planta industrial le es útil al empresario industrial, una planta procesadora de pescado le es útil a su dueño, la maquinaria pesada de una constructora le es útil al empresario constructor, la maquinaria e implementos agrícolas le son de utilidad al terrateniente para mejorar sus formas de cultivo. Pero ninguna de esas mercancías es útil para el obrero o trabajador agrícola. Pudieran serle útiles si el nivel de ingreso le diera la capacidad de emprender en alguno de los campos de actividad, adquiriendo algún tipo de maquinaria y equipo. Sin embargo, se ve limitado a comprar solamente las mercancías que requiere para sobrevivir y no precisamente verá elevado al máximo su bienestar.

Las mercancías en el párrafo anterior acotadas, las cuales a partir de este momento denominaremos “medios de producción”, solo puede adquirirlos aquel grupo social cuyo nivel de ingreso le asegura lo suficiente para adquirir la canasta básica de alimentos, los bienes suntuarios y la expansión de su negocio, facultad que se adjudica por su condición de empresario propietario.

Al obrero y al trabajador agrícola, no se les manifiesta ningún beneficio o utilidad de la adquisición de medios de producción por su patrono, por el contrario, como quedó demostrado con anterioridad, pierde parte de su ingreso anual en su actividad básica, viéndose obligado a incursionar en otros campos de actividad para complementar con apuros su canasta básica.

Llama mucho la atención el planteamiento que hacen en AulaFácil.com<sup>6</sup> y que es el siguiente:

“Si un consumidor dispone de 3.000 euros y puede elegir entre adquirir comida (10 euros/kg) o bebida (20 euros/litro) sus posibilidades de elección se situarán dentro del área sombreada”.



“Este consumidor podrá situarse en algún punto interior del área (no gastaría toda su renta disponible) o en algún punto de la línea presupuestaria que limita

dicha área (gastaría completamente su renta). Lo que no podrá hacer es elegir una combinación de comida y bebida situada fuera del área (no podría pagarla).”

<b>Comida (kg)</b>	<b>Bebida (lt)</b>	<b>Gasto en comida (euros)</b>	<b>Gasto en bebida (euros)</b>	<b>Gasto total (euros)</b>
300	0	3.000	0	3.000
240	30	2.400	600	3.000
180	60	1.800	1.200	3.000
120	90	1.200	1.800	3.000
60	120	600	2.400	3.000
0	150	0	3.000	3.000

Fuente: AulaFacil.com



Primero, no es aceptable que se sitúe en ninguno de los extremos, porque no puede adquirir o solo comida o solo bebida; la ubicación deberá ser en aquella combinación donde su distribución sea la adecuada.

Ejemplificando con una porción de los 3,000 euros, digamos 20, que se inviertan en un desayuno donde normalmente la cantidad más abundante es la comida y la menos abundante la bebida, es decir, el platillo con comida y el vaso con leche o jugo. Se gastan 16 en comida y 4 en bebida, esto es, el 80 y 20% respectivamente. De lo anterior se deduce que la única combinación posible en el cuadro anterior es la de 240 kilogramos de comida y 30 litros de bebida, gastando la totalidad de su ingreso. Se rechaza la idea de que el consumidor puede ubicarse en cualquiera de las combinaciones por debajo de la curva de presupuesto, puesto que solo hay una opción bien proporcionada.

En el caso tres de los agentes económicos identificados con ingresos permanentes: Empresarios Propietarios, Empleados y Obreros, los cuales presentan niveles de rentas diferentes, solamente a los últimos los podríamos ajustar a esa curva de presupuesto, donde siendo optimistas se propone un ingreso mensual familiar, de \$14,840 y con la proporción arriba señalada el gasto se distribuye en: \$11,872 en alimentos y \$2,968 en bebidas; o bien del consumo normal debe separar un pequeño excedente económico con el que enfrenta algunos pagos en abonos como se señala en la gráfica de abajo.

Sin embargo, el análisis se debe orientar desde otro punto de vista, esto es, de otros dos tipos de consumo no solamente comida y bebida que en cualquiera de los casos se tiene que dar, sino en consumo básico que viene siendo comida y bebida y consumo suntuario, el cual, el último de los agentes lucha por alcanzar.

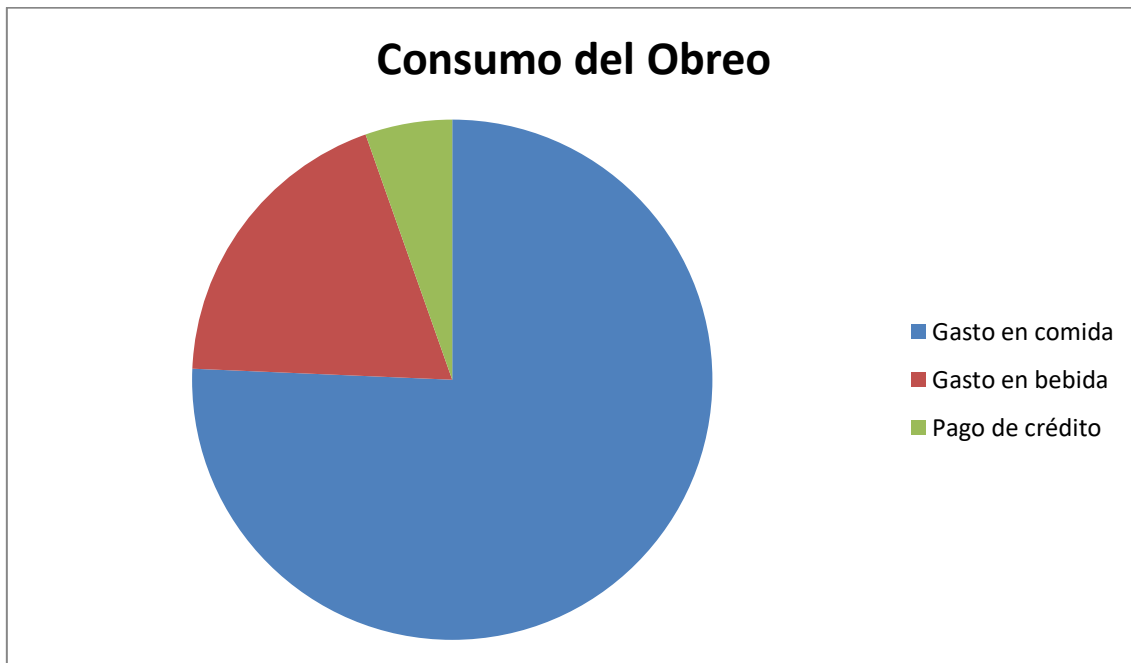
Partiendo de la canasta básica, se podrá aclarar cual de los agentes económicos básicos es el que puede cubrir la canasta y contar con un excedente que le pueda garantizar el consumo de artículos de lujo o en su caso el ahorro y consecuentemente la expansión empresarial o nuevas opciones de inversión.

El obrero y su familia, como se pudo comprobar, apenas cubren el costo de la canasta sin contar con recursos para el consumo suntuario, esto es, puede consumir solo bienes de consumo inmediato, pero rara vez bienes de consumo duradero; si acaso algún enser doméstico en módicos abonos. Esa canasta es la siguiente:

**.CANASTA DE BIENES MENSUAL DEL OBRERO**

MERCANCIA	PRECIO UNITARIO (\$)	CANTIDAD Kg/Litro/ Pza/Otras	CONSUMO (\$)
Leche	8,00	30	240,00
Frutas	10,00	60	600,00
Verduras	20,00	15	300,00
Cereales	25,00	10	250,00
Gas	10,00	30	300,00
Vestido	150,00	1	150,00
Calzado	200,00	1	200,00
Servicios	700,00	4	2.800,00
Esparcimiento	500,00	4	2.000,00
Educación	2000,00	3	6.000,00
Salud	1000,00	2	2.000,00
			<b>14.840,00</b>

Gráficamente el consumo del obrero es:

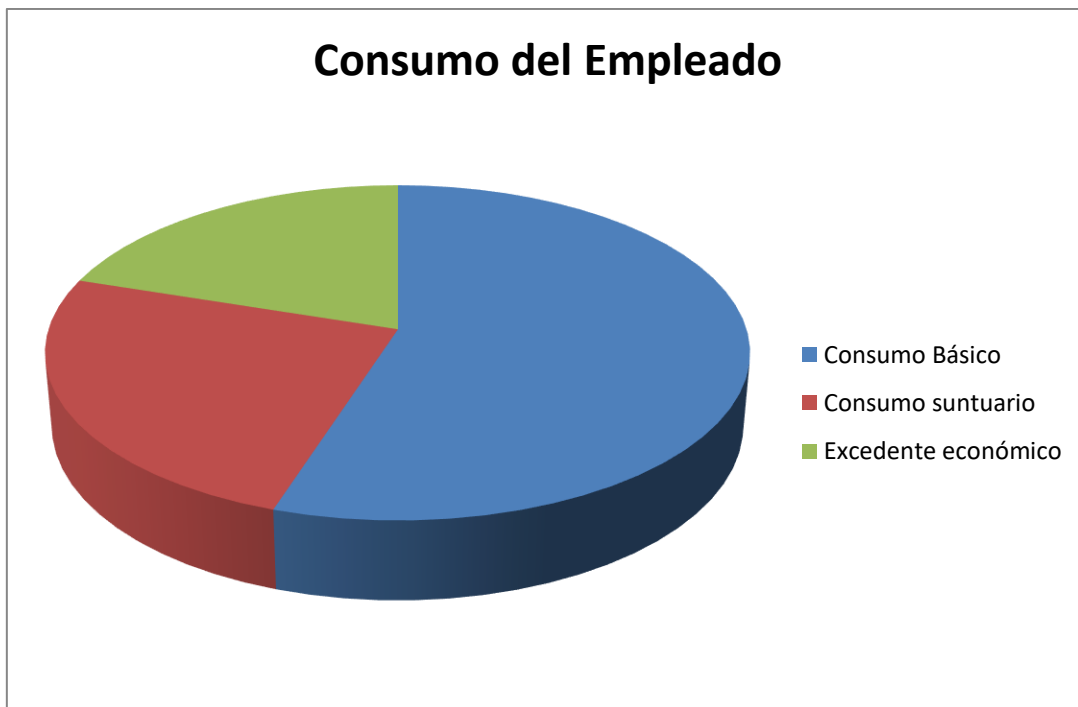


El otro agente, el que se compone de los empleados, tiene otro nivel de ingreso en promedio \$40,000, probablemente es el ingreso de la pareja, éste puede incrementar su canasta básica en algunos rubros como: educación privada, mayor recreación y el excedente lo invierte en bienes de consumo duradero como automóviles, casas extras y otros.

**CANASTA DE BIENES MENSUAL DEL EMPLEADO**

MERCANCIA	PRECIO UNITARIO (\$)	CANTIDAD Kg/Litro/ Pza/Otras	CONSUMO (\$)
Leche	8,00	30	240,00
Frutas	10,00	60	600,00
Verduras	20,00	15	300,00
Cereales	25,00	10	250,00
Gas	10,00	30	300,00
Vestido	150,00	1	150,00
Calzado	200,00	1	200,00
Servicios	700,00	4	2.800,00
Esparcimiento	\$2.500,00	4	10.000,00
Educación	\$2.000,00	3	6.000,00
Salud	\$1.000,00	1	1.000,00
			<b>21.840,00</b>

La grafica del consumo del agente empleado, se transforma de la siguiente forma:



El grupo de los empresarios propietarios difícilmente se podrían ajustar a una canasta semejante, dada la dispersión de los ingresos entre los miembros, ya

que en México, se presume de contar con el hombre más rico del mundo y del otro extremo hay declaraciones de encontrar Medianas y Pequeñas Empresas a punto de la quiebra.

Aceptando que se está operando con un margen de error muy grande, se hace un análisis de los empresarios propietarios en sus tres modalidades con respecto al tamaño y el monto de sus rentas:

Grandes Empresarios .....	\$55'800,000
Medianos Empresarios .....	27'900,000
Pequeños Empresarios .....	<u>5'580,000</u>
Promedio .....	\$29'760,000

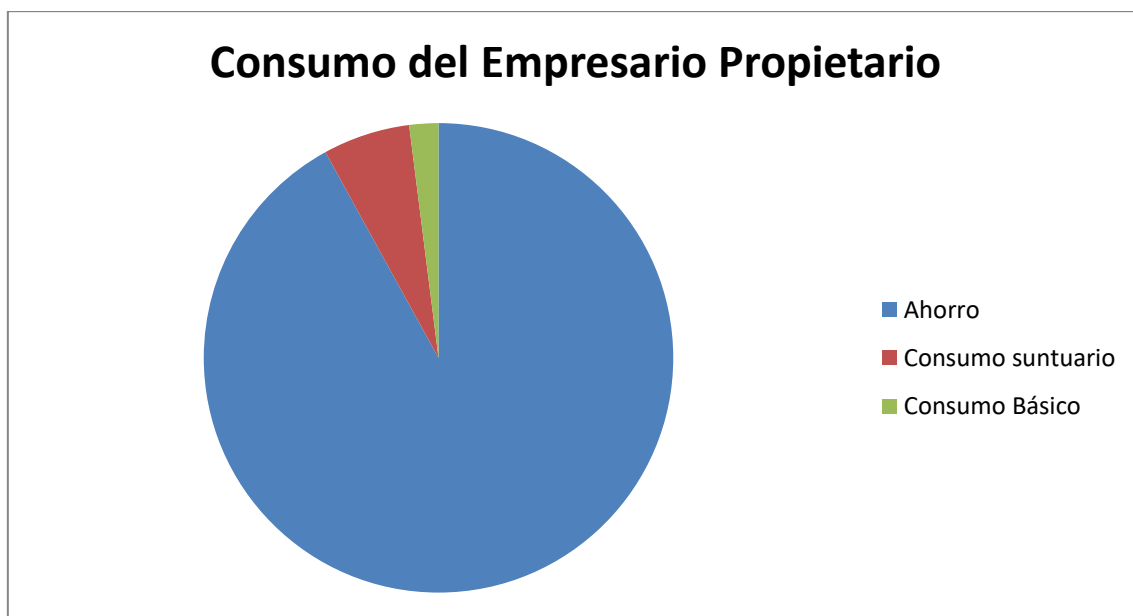
Con ese ingreso bruto, aun suponiendo que pague impuesto sobre la renta, del 28% como en el año 2009, tendría una utilidad, ganancia o renta neta de \$21'427,200; y enfatizo que en caso de pagar Impuesto Sobre la Renta, ya que los grandes empresarios por lo general aprovechan los estímulos fiscales del gobierno, como exenciones por generación de empleo y condonaciones por la producción de asistencia social. Con esta percepción, puede cuadruplicar su canasta básica en relación a la del obrero, como se muestra en la tabla siguiente, dedicar una buena cantidad a consumo suntuario y le quedan excedentes para invertir en forma financiera, productiva o especulativa.

**CANASTA DE BIENES MENSUAL DEL EMPRESARIO PROPIETARIO**

MERCANCIA	PRECIO (\$)	CANTIDAD Kg/Litro/Pza/Otras	CONSUMO (\$)	FACTOR	CANTIDAD CUADRUPLI CADA	CONSUMO \$
Leche	8,00	30	240,00	4	120	\$960,00
Frutas	10,00	60	600,00	4	240	\$2.400,00
Verduras	20,00	15	300,00	4	60	\$1.200,00
Cereales	25,00	10	250,00	4	40	\$1.000,00
Gas	10,00	30	300,00	4	120	\$1.200,00
Vestido	150,00	1	150,00	4	4	\$600,00
Calzado	200,00	1	200,00	4	4	\$800,00
Servicios	700,00	4	2.800,00	4	16	\$11.200,00
Esparcimiento	500,00	4	2.000,00	4	16	\$8.000,00
Educación	2000,00	3	6.000,00	4	12	\$24.000,00
Salud	1000,00	2	2.000,00	4	8	\$8.000,00
			<b>\$14.840,00</b>			<b>\$59.360,00</b>

La canasta básica sería de \$59,360 mensuales, pero si su renta mensual es de \$2'480,000 puede dedicar si así lo desea, otros \$150,000 por mes al consumo suntuario, casi tres veces el consumo básico, el resto sería su ahorro disponible para la inversión, esto es, \$2'270,640.

La gráfica del Empresario Propietario tiene un comportamiento totalmente opuesto al del obrero, incluso al comportamiento del empleado.



Desde luego, acá no se puede hablar de una igualdad, entre todos los Empresarios Propietarios, sino de una lucha encarnizada por el poder económico, buscando siempre la concentración de la riqueza en pocas manos. Esto será motivo de otro análisis.

Se tratan por separado los agentes microeconómicos identificados como los microempresarios y los productores agrícolas minifundistas, que representan dos grupos de consumidores importantes pero que no cuentan con ingresos permanentes; se hace referencia a los grupos representantes de la economía de autoempleo, los primeros son los pequeños comerciantes, pequeños productores y pequeños prestadores de servicios con establecimientos familiares de subsistencia en autoempleo; pero si altamente vigilados por las autoridades fiscales.

El otro grupo integrado por los pequeños propietarios minifundistas, los ejidatarios y los comuneros, los cuales como se anotaba antes, tienen una producción de autoconsumo y siempre buscan lograr algún excedente económico para el mercado, lo cual les permita obtener el efectivo necesario para obtener aquellos satisfactores de la canasta básica que ellos no producen. Esto lo logran combinando la agricultura con la ganadería a baja escala, con el trabajo externo en la industria de la construcción en la ciudad más cercana o con las remesas de uno o varios miembros de la familia que emigraron a los Estados Unidos de Norteamérica.

Indudablemente, estos grupos luchan por alcanzar por lo mínimo, la canasta básica del obrero; algunos lo logran pero la gran mayoría no. Cuando lo logran es por que contaron con ingresos familiares provenientes del extranjero.

El agente restante por identificar es el gobierno, mismo que ya se dijo es empresario: propietario, productor y prestador de servicios. El problema es ubicar las desigualdades dadas en este agente económico; porque por un lado tenemos la alta burocracia compuesta por los altos funcionarios, los mandos superiores que en forma individual tienen percepciones superiores a las de diez obreros; luego le siguen los mandos medios que les adelantan en número y aunque sus ingresos son inferiores alcanzan a superar a los ingresos de los empleados de los empresarios propietarios.

Un número mayor de empleados en el gobierno es el de los responsables de realizar el trabajo, identificados en los últimos sexenios como personal operativo (1989-1994, 1995-2000, 2001-2006 y 2007-2012). Estos apenas rebasan el ingreso del obrero, pero en cambio son los que desarrollan la mayor parte de actividades de producción y prestación de servicios.

El último grupo que se distingue en el gobierno, es el de los auxiliares o baja burocracia, personal sin ninguna responsabilidad y sin ningún compromiso. Son los que opinan que hacen como que trabajan que al cabo la patronal también hace como que les paga. Estos tienen un ingreso casi semejante a los operativos y en número es casi igual o ligeramente mayor.

El agente gobierno pues, queda dividido en los siguientes grupos:

- 1.- La alta burocracia,- que son los de los altos sueldos (salarios máximos) y que trabajan poco.
- 2.- Los operativos,- que trabajan hasta tiempo extra gratuito y ganan relativamente poco
- 3.- La baja burocracia,- que son los que cobran casi sin trabajar excepto algunos mandaditos.

El problema ahora es donde ubicarlos: ¿a unos como empresarios propietarios por el tamaño de sus rentas? ¿a otros como empleados? Y ¿a otros como obreros improductivos?

En cuanto a los grupos vulnerables ubicados en los cinturones de miseria urbanos, en zonas rurales identificados como campesinos sin parcela, esto es como mexicanos que nacieron en ese medio rural pero que ni sus abuelos, ni sus padres tuvieron la oportunidad de poseer una pequeña propiedad ni una parcela en usufructo o que si acaso sus ancestros la tuvieron, esta se ha ido pulverizando en solares o lotes para la casa habitación.

Desde luego, los jefes de familia siempre tienen la inquietud de formar un patrimonio para el y los suyos. Algunos lo logran con el trabajo familiar, durante el denominado ciclo familiar, también motivo de otra discusión.

#### 4. CONCLUSIONES

En la sociedad mexicana, se distinguen diversos grupos y subgrupos que se pueden resumir en los siguientes agentes microeconómicos:

- 1) Los empresarios propietarios: primarios, secundarios y terciarios
- 2) El gobierno como empresario primario, secundario y terciario
- 3) Los empleados: primarios, secundarios, terciarios y del gobierno
- 4) Los obreros: primarios, secundarios y terciarios
- 5) Los microempresarios con economía de autoempleo
- 6) Los pequeños productores primarios que continúan practicando la economía de autoconsumo.
- 7) Los llamados grupos vulnerables o población de extrema pobreza

De acuerdo con la anterior estratificación, se pueden ubicar diferentes niveles de ingreso o renta y se tomó como punto base a los medieros en la agricultura donde el campesino no propietario trabaja el 50% para el patrón y el otro 50% para él y su familia.

En ese sentido, considerando que el empresario puede apropiarse el 50 % del producto del obrero y como cuenta con un buen número de obreros entonces el agente microeconómico con mayores rentas es el compuesto por los empresarios propietarios.

El agente consumidor considerado como privilegiado es de los empleados: gerentes generales, altos funcionarios, mandos superiores y mandos medios que tienen ingresos destacados.

El personal operativo: primario, secundario, terciario y del gobierno son los que se echan auestas los procesos productivos, pero para ver incrementado el ingreso familiar, normalmente trabaja la pareja

Los obreros, en cualquiera de las ramas de actividad, obtienen percepciones entre los 3 y 5 salarios mínimos; 4 en promedio. Individualmente, alcanzan ingresos anuales por el orden de \$68,000 pesos o \$5,667 mensuales; por lo que la canasta básica la complementan con el ingreso de por los menos tres miembros.

Los microempresarios, con el autoempleo familiar aprovechando la benevolencia de la autoridad fiscal que les autoriza deducir tres salarios mínimos, esto es, \$163.41, deben de combinar los ingresos del negocio, con otros ingresos externos obtenidos por otros miembros de la familia, empleándose como personal operativo por ejemplo.

Refiriéndose a los pequeños productores primarios, estos deberán combinar la agricultura con la ganadería, con la albañilería o bien arriesgar uno o varios



miembros de la familia a emigrar a la ciudad o a los Estados Unidos de Norteamérica, para complementar la canasta básica.

En cuanto a los mexicanos situados en extrema pobreza, que dicho sea de paso, es posible que no existan, estos deberán trabajar todos los miembros de la familia, incluyendo a los niños para medio acercarse a la canasta básica. Bueno, el decir que no se acepta tal pobreza es porque se implementan programas gubernamentales de atención a los grupos más necesitados y fundaciones promovidas por los grandes empresarios que también dicen atender a grupos vulnerables.

Todos los habitantes aglutinados en cualquiera de los estratos, son consumidores y productores de uno u otro modo.

En función de los diferentes niveles de ingreso, los estratos cubren sus diferentes necesidades mostrando diferentes preferencias.

Los consumidores de menores ingresos: obreros, microempresarios, pequeños propietarios primarios y grupos vulnerables, prefieren sobrevivir haciendo los mas grandes esfuerzos por cubrir lo básico: la comida, la bebida y en algunos casos pagar algún enser doméstico en abonos.

Los empleados de primer nivel, considerados como fuerza de trabajo altamente calificada, hasta ahora siguen siendo los privilegiados del sistema obteniendo ingresos superiores que les permite cubrir más allá de la canasta básica, o sea distribuir su ingreso en consumo básico, consumo suntuario y algún ahorro. Algunos de ellos entran en la lucha por dar el paso hacia el campo de los empresarios propietarios.

Finalmente, los empresarios propietarios que son los que mas ingresos obtienen, pueden practicar otro tipo de producción donde el principal rubro es el ahorro, en segundo lugar el consumo suntuario y en menor medida el consumo básico. En este agente microeconómico la lucha entre grupos es a muerte: los pequeños empresarios luchando por escalar hacia el grupo de medianos empresarios y estos buscando escalar hacia la gran empresa. Mientras que la gran empresa hace todo lo posible por anular cualquier obstáculo que signifique competencia. La tendencia es la concentración de la riqueza en pocas manos, esto es, luchar por la existencia de pocas grandes empresas pero cada vez más potentes.

Hay una esperanza, las declaraciones demagógicas de un gobierno que dice prohibir la formación de monopolios, pero no se puede creer, dado que él mismo desaparece un organismo para darle la formación de único productor y vendedor a otro.

## **BIBLIOGRAFÍA:**

- 1.- C.E. FERGUSON, et. al. "TEORIA MICROECONOMICA" Ed. Fondo de Cultura Económica. México 1978, pags. 15-20.
- 2.- GOMEZ, Granillo Moisés: "Breve historia de las DOCTRINAS ECONOMICAS" Ed. ESFINGE. México 2003, pags. 47-48
- 3.- THOMPSON, Ivan: "Tipos de Empresa" Monografías.com Abril de 2010.
- 4.- C.E. FERGUSON, et. al. "TEORIA MICROECONOMICA" Ed. Fondo de Cultura Económica. México 1978, pags. 15-20.
- 5.- FERGUSON, et. al. Op. Cit. Pag. 22
- 6.- "SELECCIÓN DE CURSOS GRATIS" AulaFacil.com Abril de 2010.