

27/38



Universidad Nacional Autónoma de México

FACULTAD DE ECONOMIA

ALGUNOS ASPECTOS DE LA DISTRIBUCION DEL
INGRESO EN MEXICO.

Tesis Profesional

Que para obtener el Título de
LICENCIADO EN ECONOMIA

p r e s e n t a

CARLOS J. CORDOVA GAMBOA

MEXICO, D. F.

1983



Universidad Nacional
Autónoma de México



UNAM – Dirección General de Bibliotecas
Tesis Digitales
Restricciones de uso

DERECHOS RESERVADOS ©
PROHIBIDA SU REPRODUCCIÓN TOTAL O PARCIAL

Todo el material contenido en esta tesis esta protegido por la Ley Federal del Derecho de Autor (LFDA) de los Estados Unidos Mexicanos (México).

El uso de imágenes, fragmentos de videos, y demás material que sea objeto de protección de los derechos de autor, será exclusivamente para fines educativos e informativos y deberá citar la fuente donde la obtuvo mencionando el autor o autores. Cualquier uso distinto como el lucro, reproducción, edición o modificación, será perseguido y sancionado por el respectivo titular de los Derechos de Autor.

INDICE

	hoja
Preámbulo	1
I Concepto teórico de la distribución del ingreso	5
I-A La distribución del ingreso en el análisis económico	6
I-B La distribución del ingreso en el proceso de desarrollo económico	8
I-C La teoría económica clásica sobre distribución del ingreso	9
1 William Petty	11
2 Adam Smith	12
3 David Ricardo	13
I-D La teoría de la plusvalía y la distribución del ingreso	17
I-E Aportaciones de Keynes y seguidores al problema de la distribución	19
I-F El modelo keynesiano de distribución a corto plazo	23
I-G El modelo keynesiano de distribución a largo plazo	25
II La distribución del ingreso en México	28
II-A Antecedentes	28
II-B La distribución del ingreso a nivel nacional	31
1 La distribución por niveles	31
2 La distribución por deciles	32
3 Los ingresos medios y su crecimiento	35

INDICE

	hoja
II-C La distribución sectorial del ingreso	37
1 La distribución por deciles	38
2 Los ingresos medios y su crecimiento	41
II-D La distribución del ingreso en el nivel ocupacional	45
1 La distribución por deciles	46
2 Los ingresos medios y su crecimiento	47
III La distribución del ingreso y la política económica de México	51
III-A La distribución a nivel nacional	52
1 Política Demográfica	52
2 Política de Industrialización	53
3 Política Fiscal	56
i Impuestos	57
ii Gasto Público	59
iii Gastos de Educación	61
iv Gastos de Seguridad Social	64
4 Política de Precios	65
5 Política Comercial	67
III-B La distribución a nivel sectorial	68
6 Política Monetaria y Financiera	69
III-C La distribución del ingreso en el período 1970-1976	71

INDICE

	hoja
IV Políticas encaminadas a mejorar la distribución del ingreso en México	81
1 Crecimiento Demográfico	81
2 Sector Agrícola	82
3 Mercado de Factores	83
4 Mercado de bienes y el proceso de industrialización	85
5 Política Impositiva	87
6 Gasto Público	89
7 Sector Monetario y Financiero	90
8 La propiedad y el control de activos	91
Conclusiones	93
Cuadros	109
Bibliografía	135

PREAMBULO

Es evidente que el crecimiento acelerado de muchos — países subdesarrollados no ha logrado convertirlos en desa rrollados. Las grandes masas de población permanecen en — condiciones sociales y económicas semejantes a las imperantes al finalizar la Segunda Guerra Mundial^{1/}. Este hecho — ha motivado que se ponga en duda al desarrollo como el objetivo social por excelencia. La evidencia internacional — muestra que las clases populares han visto que se deteriora su posición relativa de bienestar, y en algunos casos, — este deterioro es absoluto, por lo que el crecimiento indiscriminado no es un instrumento confiable para lograr el bienestar de la comunidad en su conjunto.

Por otro lado las políticas redistributivas en los — países pobres, son más bien instrumentos de retórica que — soluciones eficaces al problema de la concentración del in greso, ya que las estructuras fiscales y las institucionales educativas, asistenciales y de salud sólo benefician a las clases acomodadas. Por otra parte, la información necesaria para evaluar el efecto de dichas políticas no existe ó es muy poco confiable.

^{1/}No es el caso particular de México, el crecimiento espectacular del producto del 7% en la década de los cincuentas indujo a los economistas nacionales y extranjeros a hablar del "milagro mexicano".

Por ello se ha cuestionado a nivel mundial los objetivos de desarrollo y es urgente la reformulación de técnicas de planeación económica, con el fin de hacer posible que sea la mayoría de la población quien se beneficie con el crecimiento. Ya no es posible insistir únicamente en la tasa de crecimiento, hay que considerar además sus efectos sobre el empleo y sobre el bienestar de las mayorías.

En México, el problema de la concentración del ingreso es en especial grave. En la vida diaria podemos observar como se polarizan las clases sociales, unas que disfrutan de patrones de consumo dispensioso y otras que muchas veces no alcanzan a satisfacer sus necesidades básicas. Es una realidad social, consecuencia de tres décadas de crecimiento sin desarrollo, ya que esto último supone cambios estructurales en la economía para garantizar un avance conjunto de todos los sectores de la comunidad nacional.

Las evidencias referentes a la inequitativa distribución del ingreso en México, aunque distan mucho de ser ideales, permiten apreciar una clara tendencia a la concentración. Esto, en un país cuyo crecimiento demográfico es mayor al 3% anual, resulta francamente peligroso. Así los problemas sociales crecen continuamente y ponen en peligro tanto los logros obtenidos hasta ahora como el posi

ble desarrollo futuro del país.

Un contínuo deterioro de la situación social y económica crea tal cantidad de tensiones que aparece lo que se ha dado en llamar "un sobrecalentamiento de la economía", las políticas a corto y largo plazo, pierden toda efectividad ante los problemas generados por una acelerada concentración del ingreso y la inestabilidad se traduce en -desequilibrio interno y externo de nuestra economía, corriendo el riesgo de un estancamiento absoluto.

De lo anterior podemos inferir, que no solo los sentimientos de equidad, sino también las crecientes tensiones sociales y las graves consecuencias que éstas pueden originar, justifican de manera imperativa una revisión de los objetivos y políticas de crecimiento y distribución -del ingreso en México y decidir poner en práctica, aquellas medidas que garanticen mejorar las condiciones económicas de las grandes mayorías.

Todos los regímenes sexenales enfatizan desde sus --inicios la importancia de la extensión de los beneficios del progreso a todos los mexicanos. Pero la verdad es que los problemas político-sociales se han venido sucediendo desde 1968, dando en resultado una cadena de frustraciones que invaden los estratos medios y bajos de la población.

Los organismos internacionales se alarman ante la brecha creciente entre los que tienen todo y otros que carecen de lo indispensable. Para estos últimos, es importante — que identifiquemos y reconozcamos el problema, y que a la vez busquemos medios más eficientes y rápidos para solucionarlo. Debido a ésto, resulta muy necesario analizar — los efectos que las diferentes políticas económicas utilizadas tienen sobre la distribución del ingreso, y la variación de éstas y sus efectos a partir de la orientación impuesta en el período 1970-1976.

La viabilidad y confiabilidad de este análisis depende de la información disponible, la cual adolece de muchos defectos. Sin embargo, la identificación a grandes rasgos de los grupos de pobreza y las tendencias en la distribución, permitirán mejorar los estudios posteriores sobre el problema^{3/} y ayudarán con ello a la toma de decisiones.

En definitiva, debe quedar claro el carácter exploratorio del presente trabajo, dadas las limitaciones tan enormes y la escasa información existente.

^{3/} Conforme a las nuevas políticas establecidas a partir de 1977.

I. CONCEPTO TEORICO DE LA DISTRIBUCION DEL INGRESO

El concepto de la distribución del ingreso implica — analizar las causas que determinan el reparto del producto entre los factores productivos que contribuyeron a crearlo. De esta forma puede considerarse al Producto Nacional como el agregado de bienes económicos producidos en un período, su equivalente es el ingreso nacional, el cual es la remuneración a factores por su contribución a la formación del producto, enfocándose también como la suma total de los — gastos que realiza la comunidad nacional para adquirir los bienes y servicios que necesita para subsistir.

La distribución del ingreso es un fenómeno que por — sus características se ha convertido en objetivo fundamental dentro del análisis de los principales problemas económicos. Su comportamiento es tan importante, que inclusive — se ha erigido en la finalidad misma de la política económica de todo país.

Destaca de inmediato la importancia que tiene dentro — del análisis económico la formación, estructura y distribución del producto, así como el estudio del proceso de cambio que experimenta. La composición del producto es característica determinante del fenómeno de la distribución —

al grado que son interdependientes, no se dan cambios en la distribución si no se altera la composición y viceversa.

Basta pues observar como ha evolucionado la estructura de la participación de los factores en la formación de un producto de un país a través del tiempo, y cual ha sido la tendencia que ha experimentado la distribución del ingreso entre los mencionados factores productivos durante ese mismo lapso, para conocer de inmediato las características fundamentales de la economía que se estudia, así como sus tendencias principales y su posible evolución en el futuro.

I-A LA DISTRIBUCIÓN DEL INGRESO EN EL ANÁLISIS ECONÓMICO

Las formas de distribución del ingreso que más interesan en el análisis económico son:

- 1) La distribución funcional
- 2) La distribución sectorial
- 3) La distribución personal

El primer enfoque está referido a la proporción que le corresponde a cada factor de la producción que consu—

re a la formación del producto social, por ramas de actividad en donde se contrataron los servicios productivos a los dueños de los factores que reciben a cambio un pago - por su servicio durante un determinado período, generalmente un año.

La distribución funcional del ingreso pretende analizar y ponderar la participación de los factores y los principios económicos que determinan sus diversas remuneraciones al trabajo, los salarios, el interés del capital, la renta de la tierra, los beneficios del empresario y las perturbaciones del gobierno originadas por su intervención en el sistema económico.

La distribución sectorial esta referida a la participación que dentro del ingreso nacional tienen los sectores de la economía, siendo los principales determinantes: la proporción relativa de cada uno de los sectores productivos dentro de la economía, el proceso de modernización de la tecnología que se emplea en la producción de cada sector, el grado de calificación de la mano de obra empleada y la importancia e influencia de las agrupaciones obreras y de los sindicatos de los trabajadores.

Por su parte la distribución del ingreso personal, - ya sea por familia ó por habitante, repercute en toda la

economía, porque fija el monto y la composición de la demanda efectiva, determinando con ello la estructura productiva y de importaciones. Finalmente de esta distribución personal del ingreso, depende la magnitud del ahorro el cual se destinará a financiar nuevas inversiones, y así contribuir a la formación del capital.

I-B LA DISTRIBUCION DEL INGRESO EN EL PROCESO DE DESARROLLO ECONOMICO

En el proceso de desarrollo económico las formas de distribución del ingreso ocupan un lugar preponderante, — cabe señalar que sería muy difícil concebir en la actualidad un programa de desarrollo que no analice explícitamente los principios fundamentales de una política de crecimiento rápido basado en el aumento de la productividad. — Ya no se puede elevar en forma sensible los niveles de vida de las grandes mayorías con una simple redistribución, la única solución posible consiste no en el reparto del producto, sino también de la riqueza que lo genera. Esto es, la solución no estriba en un reparto más equitativo de lo que se consume, se precisa hacerlo también de los bienes de capital, para así garantizar los aumentos en la productividad social.

Teniendo en cuenta lo anterior, puede concluirse que una desigualdad muy acentuada en la distribución del ingreso, constituye un obstáculo para la elevación sustancial del nivel de vida de la población. El crecimiento real y sostenido del producto social y per cápita, lleva aparejada una modificación en la participación que tienen del ingreso nacional, los factores de la producción. El crecimiento real y sostenido del producto en su doble aspecto real y per cápita, es causa y efecto del desarrollo y puede afirmarse que su inequitativa distribución genera grandes disparidades, obstaculiza y frena el proceso de desarrollo mismo.

I-C LA TEORIA ECONOMICA CLASICA SOBRE DISTRIBUCION DEL INGRESO

Los fisiócratas son indiscutiblemente los primeros que plantearon el problema de la distribución dentro de sus principios. El Doctor Quesnay y posteriormente Roberto Jacobo Turgot, se interesaron por el problema de la distribución del producto social, formulando sus teorías más bien en términos de clases sociales que de factores productivos.

El famoso cuadro económico de Quesnay intenta hacer

de la economía una ciencia exacta, tratando de explicar - como la riqueza se transfiere entre las diferentes clases sociales.

De acuerdo con Quesnay, un país lo constituyen tres clases: 1) La clase productiva, que son los trabajadores del campo y representan el factor "trabajo", 2) La clase de los terratenientes, quienes representan el factor "tierra y capital", y, 3) La clase estéril, integrada por los dedicados a servicios y a la industria y a otros trabajos

Pero las mejores ideas fueron aportadas por Jacobo - Turgot, quien introdujo el concepto complementario del obrero asalariado y el capitalista, explicando con gran acierto el origen del obrero asalariado como consecuencia de haber sido separado de la tierra. Aunque su gran mérito consistió en aclarar e iniciar una teoría de la especulación económica. Las aportaciones que hace a la esfera de la distribución, son la base para iniciar el estudio de esta importante teoría.

Las ideas de los socialistas utópicos en la repartición de la riqueza no fueron de mayor importancia, ya que ellos consideraban que la única forma de mejorar las condiciones de vida de la clase trabajadora, era de hacerlos partícipes de una mejor porción de los beneficios económi

cos obtenidos por los industriales, agricultores y comerciantes. Los socialistas utópicos concibieron una sociedad en la que existiera la propiedad social y el trabajo colectivo libre. También proponían como meta deseable una igualdad económica aunque sin verdadera equidad en el reparto de los ingresos.

William Petty

El iniciador de la economía política clásica fue el señor Petty, y su principal logro consistió en la derivación conceptual de la renta nacional. Sus puntos de vista acerca del valor y de la distribución aparecen muy dispersos y poco desarrollados en sus obras. Su teoría del valor no es abiertamente una teoría del trabajo, la tierra es madre de la riqueza, de la misma manera que el trabajo es el padre y principio activo de la misma.

Petty señala especialmente los factores originales de la producción; es decir, la tierra y el trabajo como las fuentes de valor económico. Además afirmó que la percepción del factor trabajo, basada en el salario, debe estar regulada y quedar por debajo de un tope, de tal forma que sólo proporcione lo necesario para la subsistencia del trabajador.

Adam Smith

En el momento en que Inglaterra entra en los umbrales del capitalismo manufacturero, hace su aparición la teoría del libre comercio conforme a las observaciones de Adam Smith.

La teoría del valor-trabajo de Smith esta basada en el trabajo como la única fuente de riqueza, la cual es la medida universal del valor. Por otra parte, para Smith la base de la existencia de una sociedad moderna es la división del trabajo, ya que esta eleva la productividad por hombre y consiguientemente la producción.

Adam Smith ya sostenía que el valor de los bienes económicos esta determinado por la cantidad de trabajo invertido en ellos; valor desagregado en utilidades y beneficios, en renta graria y salarios. Las ideas de Adam Smith sobre la distribución, se debieron fundamentalmente al contacto que tuvo con los fisiócratas y en especial por el cuadro económico de Quesnay. En sus lecturas no hay más que unas pocas observaciones dispares, tales como aquella de que el reparte de la riqueza no va de acuerdo con el trabajo. Por lo tanto se interpreta de sus escritos que quien lleva la carga de la sociedad tiene las menores ven tajas.

En general podemos decir que en la teoría de Adam — Smith, no se encuentra una explicación clara sobre la distribución, ya que para él, esta forma parte de la teoría del valor, y por otra parte, es partidario de proporcionar los salarios al mínimo de subsistencia.

David Ricardo

En la época de la revolución industrial, cuando el — hombre es sustituido por la maquinaria, aparecen los pensamientos económicos de David Ricardo, los cuales se en encuentran enmarcados dentro de un capitalismo en ascenso.

Las pugnas entre los intereses de los terratenientes y de los industriales de aquella época, haría surgir la — necesidad de mejorar la teoría iniciada por Smith e inclu so crear otros principios que fueran más afines a la dinámica económica de aquel entonces.

En este momento histórico de la sociedad inglesa, es cuando aparecen los nuevos conceptos económicos de Ricar do, en los que se apoyarían los industriales para conti nuar la lucha contra los terratenientes, quienes se veían respaldados por la teoría de Malthus.

Es bien conocida la teoría de Malthus y en general - la de los economistas clásicos acerca del aumento de la - población, que se miraba con pesimismo. Basta recordar la ley de la población de Malthus y la ley de bronce de los_ salarios de Ricardo (reducir el salario a nivel de subsis_ tencia, tal vez influenciado por Malthus).

Para Ricardo el principal problema de la economía po_ lítica es determinar las leyes que regulan la distribu_ ción. Ya que su atención se centra en el problema de la - redistribución de la riqueza y del ingreso, por ser este_ el más grave que afronta la población de la Gran Bretaña. Ricardo pensaba que era innecesario continuar investiga_ do la naturaleza y causa de la riqueza de las naciones, - porque tal investigación se limitaba a cuestiones de can_ tidad más bien que de las proporciones en el reparto de - la riqueza.

En su teoría, Ricardo señala que el trabajo es deter_ minante del valor de todos los bienes económicos y que di_ cho valor no sólo está compuesto por el trabajo presente, sino también por el trabajo pasado que costó producirlos, demostrando así el error de Smith de no considerar las de_ preciaciones dentro del valor de la mercancía. Asimismo, Ricardo afirma categóricamente que el trabajo es el único

elemento que a lo largo de toda la historia de la humanidad determina el valor.

La teoría basada en la existencia de tres factores de la producción, establece que la base de la actividad económica está determinada por la forma en que se distribuyen los tres diferentes tipos de renta ó ingreso. Los grupos de la sociedad que absorben en mayor medida estos tres factores son: Los terratenientes, cuyo ingreso es la renta agraria; los empresarios ó dueños de los medios de la producción, cuyo ingreso ó renta está representado por las ganancias ó utilidades; y, los obreros, cuyo ingreso es representado a través de los salarios, existiendo un principio de exclusión entre estos sectores, ya que al aumentar la renta percibida por el terrateniente disminuye la ganancia y el salario y viceversa.

Siendo Ricardo el defensor de los industriales, es obvio que pugnara porque la renta de la tierra no se incrementara, proponiendo también que se bajara el precio de los productos alimenticios, con lo cual, se elevaría el nivel de vida de la población.

Para determinar las proporciones en que se debía repartir el ingreso nacional, formuló leyes sobre la renta agraria, los salarios y las ganancias.

Ricardo consideraba al salario como el valor de los medios de existencia del trabajador. La ley de ganancias la explicó de la siguiente manera: "una vez dividido el ingreso anual en tres partes, y explicados la renta y los salarios, lo que queda constituye las ganancias del capitalista. La tasa de ganancia y utilidades depende de la tasa de salarios, ya que los terratenientes tienden de modo inexorable a apoderarse de una parte cada vez mayor del producto social. Así las ganancias solo pueden aumentarse a expensas de los salarios". Según él, las ganancias dependen de los salarios contenidos en el costo de los artículos de primera necesidad. Los salarios nominales tienden a subir constantemente a causa del creciente costo de los alimentos, aunque los reales permanezcan sensiblemente constantes, y por ello, la tasa de ganancias tiende a disminuir en forma inevitable.

La explicación que dió Ricardo a la disminución de la tasa de ganancia es que era una ley natural, que dependía del aumento de la población y de la demanda cada vez mayor de alimentos, por lo que los terratenientes se ven obligados a recurrir al cultivo de tierras marginadas poco productivas, esto conduce a un incremento en los precios y a un aumento de los salarios nominales, y de ahí, resulta una disminución de la tasa de ganancia.

Es evidente que Ricardo sustentó una hipótesis equívoca al afirmar que la magnitud del valor está dada por el trabajo empleado en producir los bienes económicos en las peores condiciones (marginales). Asimismo, tácitamente aceptó la ley de la población de Malthus y desde luego la de los rendimientos decrecientes de la tierra.

Finalmente señalaremos que aún cuando David Ricardo estudia conjuntamente el proceso de distribución y el de producción, rompe en un momento dado la unión que debe existir entre los dos, confiriendo como ya hemos apuntado una mayor importancia a la distribución.

Por lo que respecta a Ricardo se puede concluir que su mérito consiste en primer lugar en que fué quién estableció que la distribución depende de la producción y, en segundo término, explicó la distribución del producto nacional por medio de la lucha de clases, introduciendo en la economía política las relaciones entre las clases.

I-D LA TEORIA DE LA PLUSVALIA Y LA DISTRIBUCION DEL INGRESO

Los continuadores de los clásicos dentro de la teoría objetiva fueron Marx y Engels, éstos analizan dentro del proceso de trabajo la teoría de la explotación del obrero por el capitalista, la cual se cristaliza durante la jornada de trabajo. En la misma se distinguen dos ele-

mentos: tiempo de trabajo necesario en que el obrero produce un equivalente del valor de su fuerza de trabajo y - tiempo de trabajo innecesario en que el obrero produce un equivalente del valor de su fuerza de trabajo excedente ó plus-trabajo, tiempo en el cual crea el valor del que se - apropia el capitalista.

Este plus-trabajo se acentúa con el proceso tecnológico, de aquí que la producción capitalista es a la vez de mercancías y sustancialmente de plusvalía.

Estas relaciones sociales de producción y de explotación dividen a los agentes económicos entre propietarios de los medios productivos y productores no propietarios.

Marx afirmó que es necesario destruir las relaciones capitalistas de producción para terminar con la explotación del hombre por el hombre y reemplazarlas por otras relaciones, donde la propiedad social si correspondiera al trabajo social.

Si estudiamos el problema de la distribución del ingreso como el reparto del producto entre los factores que contribuyen a su creación, nos damos cuenta con el análisis marxista que el sistema de producción capitalista estimula las diferencias de clase, debido a que el pago de la fuerza de trabajo es inferior al valor que esta fuerza crea, en la medida en que el factor capital sea remunera-

do a costa del factor trabajo. La inequitativa distribución inherente al sistema capitalista origina un subconsumo de la clase trabajadora.

I-E APORTACIONES DE KEYNES Y SEGUIDORES AL PROBLEMA DE LA DISTRIBUCION

En la corriente keynesiana se agrupan los autores que con un enfoque macroeconómico desechan el concepto de productividad marginal como indicador explicativo de la distribución, los keynesianos no tratan la distribución del ingreso a largo plazo, sino que dan mucha importancia a las causas que intervienen a corto plazo. En esta escuela existen dos corrientes fundamentales:

- 1) La que ubica como causas de cambio de la distribución del ingreso las relaciones entre salarios y utilidades.
- 2) La que señala como hecho fundamental las necesidades de integrar estas relaciones al equilibrio macroeconómico concebido por Keynes en su modelo.

Los neokeynesianos explican la repartición del producto a través de la lucha entre empleadores y sindicatos de trabajadores, y por la acción de diferentes monopolios so

bre los mercados de productos y factores. La diferencia — entre los precios de venta y precios de costo es determinada por la tasa de salarios que a su vez es resultante — de las negociaciones entre empleadores y sindicatos. La — práctica oligopólica de fijar precios de mercado a produc- tos de consumo general aumenta el margen de utilidad y — precios y afecta en consecuencia la distribución entre sa- larios y ganancias.

La contribución de Kalecki a la teoría de la distri- bución con base en el análisis de costo-precio, expresa — un equilibrio de fuerzas, basado en la división del valor agregado de cada empresa en dos fracciones.

Costo primario: Constituido por los salarios y el — precio de la materia prima. Cabe se- ñalar que en una economía cerrada — los costos de las materias primas se ven compensados, lo que implica que — el costo primario se refiere exclusi- vamente a los salarios.

Utilidades brutas: Las utilidades brutas^{1/} represen- tan la diferencia entre el producto — social y el valor de la masa de sala- rios.

^{1/} Antes de los descuentos por pagar impuestos, etc.

Kalecki cita el supuesto de que cuando las empresas en conjunto alcanzan la plena utilización de la capacidad instalada, los rendimientos y los costos son constantes, lo que significa que las curvas del costo medio y marginal tiendan a identificarse. Así las utilidades dependen sólo de la diferencia entre el precio de venta y el costo medio marginal, lo cual y tratándose de una economía cerrada, se compone sólo de los salarios. Ahora bien, las diferencias entre los costos medios y marginales significarán grados de monopolio, mientras mayor sea el grado de monopolio mayores serán los precios de los productos en relación a su costo en salarios y más altas serán las utilidades en el valor agregado global. Si el stock de capital es constante, las participaciones relativas de salarios y utilidades lo serán igualmente y la distribución pasa a ser una función de la relación precio-coste de los salarios en el cual influyen los factores monopolísticos, tales como la publicidad, las prácticas monopolísticas, etc

La influencia de la producción monopolística dentro del sistema económico es decisiva sobre la distribución del ingreso. Si la relación capital-trabajo se eleva, la densidad de capital por unidad de producto crece y los costos por mano de obra descienden, esta relación trae aparejado un cambio en el grado de monopolio y el poder de los

sindicatos en relación a la fuerza de los empresarios se verá reforzada por el aumento relativo del stock de capital respecto al número de horas-trabajo, y así la relación capital-trabajo, a largo plazo, continuará ejerciendo influencia junto con el grado de monopolio en la repartición del ingreso.

A corto plazo no se puede afirmar que sea sólo el grado de monopolio el que influya en la distribución, ni tampoco el poder relativo de los factores utilizados, sino que también influyen las condiciones de oferta y demanda y causas tales como el desempleo que tiende a disminuir la fuerza sindical y con ésto a reducir el salario, mientras que una excesiva capacidad instalada tiende a reducir el margen de ganancia. Así mismo cuando la producción disminuye la fuerza de los sindicatos tiende a debilitarse. En definitiva, las fluctuaciones de la actividad económica ejercen una influencia decisiva sobre la distribución, modificando el poder relativo de los factores en la participación del ingreso.

Así tenemos que un estudio realizado por Kalecki muestra que la remuneración a los factores trabajo y capital varía en el mismo sentido que el producto nacional. En fase de expansión e inflación los salarios se elevan menos que los precios y en fase de depresión resisten más los -

salarios a la disminución de los precios. Con hiperinflación la carrera entre salarios y precios es más evidente y menos visible en la fase de expansión regulada con inflación ascendente, lo que caracteriza a la economía contemporánea.

Según Kalecki, en el pasado, mientras que el crecimiento era interrumpido por presiones bruscas y profundas la fuerza de los empresarios era ventajosamente alcanzada por la de los sindicatos, ocasionando que la parte relativa de los salarios dentro del producto se elevara y la parte correspondiente a las utilidades disminuyera. En fases de expansión al contrario, la fuerza empresarial adquiere mayores proporciones que la laboral, elevándose los precios más rápido que los salarios, lo que implica que la parte del producto correspondiente al trabajo tiende a bajar y la del capital a subir.

I-P EL MODELO KEYNESIANO DE DISTRIBUCION A CORTO PLAZO

En este modelo existen dos grupos de hipótesis:

1. Las que suponen la existencia de una relación entre inversiones y utilidades.

Se sostiene que el incentivo a invertir está dado por las variaciones en el volumen de las utilidades dentro del ingreso. El proceso de crecimiento del ingreso depende de la participación de las utilidades en el ingreso que a su vez condiciona la decisión de la inversión. Sólo las inversiones productivas generan directamente utilidades, aún cuando está demostrado que la relación inversión-ingreso juega un papel motor en la aceleración de la expansión y en el alza de precios.

2. Las concernientes a las características de las propensiones al ahorro de los titulares de ingresos.

Estas hipótesis se han basado en dos supuestos:

a) La propensión de ahorrar de los empresarios (utilidades) es superior a la de los asalariados.

Este supuesto se deriva de los niveles de ingreso, sin embargo es necesario preguntarse si la diferencia es suficientemente importante para que el excedente que exige un incremento en la inversión, no necesite una redistribución del ingreso global en favor de las utilidades, lo cual puede ser socialmente inaceptable.

b) Las propensiones al ahorro son estables.

El que las propensiones a ahorrar son constantes en el parámetro de la distribución, es teóricamente refutable, ya que las propensiones varían de acuerdo al nivel de ingresos alcanzado por cada grupo.

I-G EL MODELO KEYNESIANO DE DISTRIBUCION A LARGO PLAZO

Los neokeynesianos consideran en el largo plazo el pleno empleo. Afirman que para un nivel dado de ingreso nacional, la relación ahorro-ingreso es una variable de las ganancias, mientras que la relación inversión-ingreso es constante con una ligera tendencia a incrementarse, — por lo que la distribución entre salarios y utilidades a largo plazo no varía. Este fenómeno se explica de dos maneras:

1) Se supone que las propensiones a ahorrar son constantes y que la relación inversión-ingreso dependerá del progreso técnico, este último en función del dinamismo de la economía y de la aptitud de los empresarios para introducir innovaciones. Kaldor llega a la conclusión que la parte de las utilidades en el ingreso es fija y en

efecto, si el crecimiento es equilibrado y se mantiene así de período en período, la inversión será igual al ahorro.

2) La segunda corriente se puede resumir en los trabajos de Kalecki y se basa en tres hipótesis:

- Que los empresarios al fijar los precios de venta, en el costo del trabajo, haya un margen que sea porcentaje de ese costo.
- El costo de trabajo se supone constante, cualquiera que sea la cantidad producida.
- El margen agregado al costo de trabajo para obtener el precio es también constante.

Se llega al hecho de que a largo plazo la parte correspondiente de las utilidades permanece constante. En este modelo la estabilidad de las ganancias esta ligada a la estabilidad de la inversión y a la estabilidad de las propensiones a ahorrar de los grupos sociales.

En el modelo keynesiano el punto débil es el largo plazo, porque sus relaciones funcionales son muy comple-

jas al pretender reacciones en cadena que no necesariamente se presentan, al apoyarse en las hipótesis referidas a la oferta de capital y de trabajo.

II. LA DISTRIBUCION DEL INGRESO EN MEXICO

II-A ANTECEDENTES

El país creció en forma sostenida de 1950 a 1970. El Producto Interno Bruto (PIB), aumentó a tasas anuales medias de 6 a 7%; el ingreso per cápita lo hizo a un ritmo — de 2 a 3% anual. A partir de 1970 se inicia un período — crítico que culminó con la devaluación de 1976. En ese — lapso se observaron altas tasas de inflación y desempleo. Esta crisis no fué producto de circunstancias fortuitas, — sino del modelo de acumulación adoptado.^{1/}

El crecimiento sostenido de los años cincuenta y se-
senta se basó en expansión de la producción agropecuaria,
y manufacturera, impulsada por una política de sustitu-
ción de importaciones.

Empero, desde mediados de los sesentas, se desaceleró el crecimiento del producto agrícola hasta estancarse, situación que aún perdura.^{2/} Hasta los sesenta, el gasto, público en el sector rural se concentró en la construcción de caminos y programas de riego a gran escala, lo cual benefició a la agricultura comercial y de exportación, mientras que el apoyo crediticio y de asistencia técnica a — los pequeños productores y ejidatarios fué insuficiente.

^{1/}De desarrollo compartido; populista; prioridad a la inversión social sobre la productiva.

^{2/}Aún es prematuro juzgar los efectos del SAM.

La inmovilidad de los precios de garantía de los principales productos de temporal contribuyó a descapitalizar una parte del sector, alterando la composición de los cultivos en beneficio de los más intensivos en capital y orientando la producción a la exportación. La concentración resultante de la riqueza, el suelo y la capacidad productiva desplazó más mano de obra que lo que podía ocupar la industria.

El desarrollo manufacturero contribuyó poco a la creación de empleos remunerados. Las altas tasas de protección arancelaria y los controles cuantitativos a la importación desde los años cincuenta, incrementaron los precios relativos de la industria. Simultáneamente el reducido tamaño del mercado nacional y la falta de competitividad de las empresas, crearon condiciones oligopólicas con altas tasas de utilidades y creciente concentración del ingreso. El apoyo estatal a la burguesía nacional y capital extranjero canalizado a la industria; mediante inversiones públicas en los centros urbanos, subsidios a la producción de bienes y servicios intermedios y sacrificio fiscal; favoreció la acumulación y la generación de economías de escala externas, acelerando el proceso de concentración de los medios de producción industriales.

La penetración tecnológica favoreció el uso intensivo del capital y frenó la creación de empleos productivos en las manufacturas. Al mismo tiempo, la expansión del

gran capital desplazó a los establecimientos tradicionales, agudizando los contrastes entre las empresas manufactureras.

Como resultado de este proceso, a inicios de los años sesenta la economía mexicana y presentaba enormes diferencias en la productividad del trabajo entre los sectores económicos. Posteriormente esta tendencia se intensificó. En 1970 el valor agregado por persona ocupada en la agricultura era menor a una tercera parte del promedio nacional. (cuadro No. 1).

Además dentro de cada sector existían grandes diferencias en productividad. En el caso del sector agropecuario, el 7.4% de los predios agrícolas modernos producen cuatro veces más por hectárea y generan veinte más ingreso per cápita que el resto de los predios. (cuadro No. 2).

Dentro del sector manufacturero, en 1970 el valor agregado por hombre ocupado en establecimientos con producción anual menor a 1.5 millones de pesos fué inferior a 16,000 pesos. En los establecimientos con más de 150 millones de pesos anuales de producción, el valor agregado por hombre ocupado fué de 124,000 pesos, es decir más de 8 veces al de los primeros. (cuadro No. 3).

Las considerables diferencias en la productividad y

en las remuneraciones promedio entre los sectores y dentro de ellos, condicionan estructuralmente la distribución del ingreso prevaleciente.

En conclusión, el modelo de crecimiento seguido por el país entre 1950 y 1970 provocó serias diferencias en los niveles de productividad entre los sectores económicos y dentro de ellos. Así, la estructura productiva determinada por la concentración de los medios de producción y por la introducción de tecnologías intensivas de capital en los sectores más dinámicos, así como el rezago de los denominados tradicionales, tanto en la agricultura como en la industria y en el comercio, condiciona la distribución del ingreso en nuestro país. Por otra parte, no parece haber grandes modificaciones en la estrategia de crecimiento seguido después de 1970.

II-B LA DISTRIBUCION DEL INGRESO A NIVEL NACIONAL

1) La distribución por niveles

Se toma como período de estudio para la distribución por niveles de 1950 a 1970 y la información estadística correspondiente se obtiene principalmente por estudios de la Secretaría de Comercio y del Banco de México^{1/}; en la información proporcionada por la Secretaría de Comercio -

^{1/} Estudio elaborado por la Sra. Navarrete.

el estrato abierto no es superior a tres mil pesos, lo que implica que se logra captar la distribución en los niveles altos. La información obtenida del Banco de México nos indica que el estrato abierto llega a alcanzar diez mil pesos o más resultando ser mas realista, aún cuando no sea lo requerido para un análisis apegado a la situación actual.

Partiendo de esta información y aplicando las diferentes medidas en un estudio realizado por el CIDE^{1/}, se obtuvieron resultados para cuatro diferentes coeficientes de concentración para las nueve observaciones, que nos presentan un panorama de la distribución del ingreso por niveles, basado lo más posible en la realidad.

Para el período 1950-1970, todas las auscultaciones concuerdan en que pudo haber una leve disminución en la desigualdad, entre 1950 y 1970 las medidas calculadas a excepción de la desviación estandar logarítmica concuerdan en una mayor concentración, por último entre 1963 y 1968, se acepta una posible disminución de la concentración.

2) La distribución por deciles.

El cuadro No. 5 nos muestra la distribución por deci

^{1/} La distribución del ingreso en México.; Una reconsideración del problema distributivo. Salvador Kalifa Assad

les para los mismos años analizados anteriormente; es alarmante observar como la participación relativa del 20% de la población más pobre disminuye de 5.6% en 1950 a 3.7% en 1970 (deciles I y II). Al mismo tiempo la participación del 10% más rico, pasa de 45.48% a 39.21% en 1970 (decil X a, b).

Esto parece estar de acuerdo con el argumento que afirma que han sido los dos extremos de la distribución — los que han alimentado el fortalecimiento de la clase media, lo cual parece comprobarse cuando al observar que son los estratos III al IX los que incrementan su participación. Sin embargo resulta muy aventurado concluir que ese fortalecimiento ha sido continuo, ocasionado por una mayor participación, sin que antes se examine la información más estrictamente.

Si se considera la información de 1968 a 1970, obtenemos que la participación del 20% más pobre pasa de 5.53 a 3.76%, mientras que la del 10% más rico se modifica de 55.7 a 39.21%, esto se ve acompañado por una participación decreciente de los estratos III, IV, V, VII, VIII y IX, lo que viene a poner en duda que el fortalecimiento de las clases medias, se deba a una participación decreciente del ingreso y no al simple crecimiento acelerado de este, que ha permitido un más amplio poder de compra a ciertos grupos sociales.

Las participaciones de los estratos bajos después de impuestos y demás deducciones (1963, 1968) son menores — que aquellos que sólo perciben los ingresos monetarios — (1958, 1970); el estrato superior muestra lo contrario, — lo cual nos lleva a cuestionar si esto no es un indicio — de que la estructura impositiva, tal y como la conocemos — actualmente, tiende a presionar más a las clases medias y bajas y en general a los causantes cautivos y reducir con ello sus participaciones, mientras que aquellos que derivan sus ingresos de la propiedad, no son gravados adecuadamente en su participación en el ingreso disponible.

Existe una disminución de la concentración entre — 1950 y 1956; entre 1956 y 1958 no existe una clara tendencia, debido a que las diferencias que muestran los coeficientes son muy pequeñas, por lo tanto se puede concluir — que no hubo cambios significativos en la distribución; de 1958 a 1963 se registra un aumento de la concentración, — de 1963 a 1968 no se presentan cambios sustanciales, aún — cuando pudo haber ocurrido una muy leve disminución en la desigualdad; entre 1968 y 1970 ocurre una disminución de — la desigualdad (cuadro No. 6).

Entre 1958 y 1970 aumento la concentración en el ingreso monetario bruto, el ingreso disponible (monetario y especie) se concentró más que el ingreso bruto, lo cual — va en contra de lo que se espera de una política fiscal — redistributiva.

3) Los ingresos medios y su crecimiento.

Discutir la magnitud de la concentración del ingreso no es suficiente para delinear la situación de los grupos de menores ingresos, es necesario analizar el "ingreso medio real familiar mensual" por deciles y las relaciones - del ingreso medio entre los estratos más pobres y más ricos (cuadro No. 7). Un análisis de esto permite que observemos un ensanchamiento de las disparidades del ingreso, sin que importe si ésta se considera con respecto al ingreso medio total ó al del 5% más acomodado (cuadros Nos. 8 y 9).

La tendencia que se presenta indica que los grupos más pobres de la población se han alejado de los niveles de ingreso de las clases ricas y del ingreso medio nacional, lo que significa que la brecha entre pobres y ricos se ha ido ensanchado a través de los años, lo que se ha traducido en crecientes tensiones sociales que requieren de una pronta y efectiva solución. Las diversas políticas económicas aplicadas entre 1950 y 1970, aparentemente han tendido agravar la apremiante situación de las clases marginadas, lo que hace urgente una revisión no sólo de los objetivos nacionales, sino también de las políticas económicas más aptas para lograrlas.

Para los períodos 1958-1970 y 1963-1968, la información es comparable y presenta mayor consistencia, otros -

períodos que muestran cierta consistencia en sus resultados, valdría la pena considerarlos en un segundo plano, - debido a que los años que los forman no son estrictamente comparables, son el de 1950-1958, 1958-1963 y el de 1950-1970.

El período 1958-1970 muestra una disminución de 0.62 por ciento del ingreso nacional para el 10% de la población más pobre del país y aumentos superiores al 3% para los estratos del IV al X. El período 1963-1968 muestra - también una disminución considerable (2.48%) en el ingreso del estrato inferior, mientras que manifiesta un crecimiento superior al 3% para casi todos los demás estratos.

Para 1950-1958 encontramos un crecimiento moderado - en los estratos I, II y Ia; un decremento de 1.68% para - el nivel Ib, y un aumento del ingreso superior al 4.12% - para los demás niveles. Entre 1958 y 1963 el panorama cambia y encontramos que los estratos de más rápido crecimiento, van del VII al Xb, en ellos la tasa de crecimiento son superiores al 6.03%, muy por encima de los demás - estratos; en estos años parece existir un fortalecimiento a partir del VII estrato, tanto por el crecimiento de esos niveles como por una mayor participación de los mismos.

De 1950 a 1970 los estratos de menor crecimiento continúan siendo aquellos que comprenden el 20% más necesita

períodos que muestran cierta consistencia en sus resultados, valdría la pena considerarlos en un segundo plano, - debido a que los años que los forman no son estrictamente comparables, son el de 1950-1958, 1958-1963 y el de 1950-1970.

El período 1958-1970 muestra una disminución de 0.62 por ciento del ingreso nacional para el 10% de la población más pobre del país y aumentos superiores al 3% para los estratos del IV al X. El período 1963-1968 muestra también una disminución considerable (2.48%) en el ingreso del estrato inferior, mientras que manifiesta un crecimiento superior al 3% para casi todos los demás estratos.

Para 1950-1958 encontramos un crecimiento moderado - en los estratos I, II y Xa; un decremento de 1.68% para el nivel Ib, y un aumento del ingreso superior al 4.12% - para los demás niveles. Entre 1958 y 1963 el panorama cambia y encontramos que los estratos de más rápido crecimiento, van del VII al Ib, en ellos la tasa de crecimiento son superiores al 6.03%, muy por encima de los demás - estratos; en estos años parece existir un fortalecimiento a partir del VII estrato, tanto por el crecimiento de esos niveles como por una mayor participación de los mismos.

De 1950 a 1970 los estratos de menor crecimiento continúan siendo aquellos que comprenden el 20% más necesita

do de la población, como se observó anteriormente en el cuadro No. 5, la participación de este grupo disminuyó y se evidencia por la baja tasa de crecimiento que tuvo su ingreso, son los estratos del III y Ia los que tienen mayores tasas de crecimiento en este período.

El deterioro sufrido en el ingreso real del 10% de la población más pobre del país es evidente, lo cual queda comprobado por el análisis de aquellos períodos de más alta comparabilidad. El ingreso de las clases media y media alta crece considerablemente, lo cual explica el surgimiento lento pero continuo de dichas clases sociales como grupos de presión política. Sin embargo, se puede apreciar que el 70% de la población posee en todos los casos, ingresos inferiores a la media nacional, lo cual es una indicación de que sólo el 30% restante se ha beneficiado verdaderamente del crecimiento económico del país.

II-C LA DISTRIBUCION SECTORIAL DEL INGRESO

A continuación veremos la distribución sectorial, entendiendo por sectores las diferentes ramas de actividad económica, la información acerca de este tema es aún más escasa que la analizada anteriormente y sólo las encuestas del Banco de México incluyen una desagregación secto-

rial que considera como unidad perceptora a la familia, - sin embargo no la hacen en igual forma, mientras que en la de 1963 se dan los datos de ingresos por niveles para cada sector, en la de 1968 sólo se presenta el número de familias dentro de cada nivel; además en este último año se presenta un sector denominado "insuficientemente especificado" que no se considera en 1963, con todo esto se pierde parte de la compatibilidad.

1) La distribución por deciles.

La distribución del ingreso sectorial por deciles para 1963 y 1968 se presenta en los cuadros 10 y 11 y se observa que el 20% más pobre de los sectores agropecuario, industria de transformación, construcción, energía eléctrica y transportes ven disminuida su participación en el ingreso entre 1963 y 1968, esto representa el 13% de la población.

Al sector agrícola corresponde poco más del 58% de esas familias que vieron reducida su participación, por lo que se puede concluir que el peso de esa reducción cayó sobre el sector agropecuario, así mismo el 26% de esas familias pertenecen al sector transformación que se constituye como el segundo gran sector que resintió la dismi-

nución en la participación.

En base a los datos del Banco de México se observa - que los estratos medios y medios altos incrementaron su - participación a costa de los extremos. Este tipo de redi- tribución, aún cuando logra fortalecer un mercado interno, no podrá mantener la estabilidad social en el largo plazo, ya que una vez desaparecidas las expectativas de progreso y éxito, así como las promesas de futuros repartos de tie- rra, este efecto se tornará violentamente en contra del - estatus existente.

En 1963 se observa que las diferentes medidas no pre- sentan el mismo orden, sí concuerdan en los cuatro secto- res que son: comercio, agropecuario, servicios e industria manufacturera (cuadro No. 12). En 1968 también se encuen- tran divergencias en cuanto al orden, pero en general con- cuerdan en cuanto a los sectores de mayor concentración - estos son: construcción, energía eléctrica, agropecuario_ y servicios (cuadro No. 13).

Los sectores agropecuario y servicios se encuentran_ entre los de mayor concentración, tanto en 1963 como en - 1968, ellos representan más del 60% de la población dentro de los ocho sectores estudiados. Estos sectores de más al

ta concentración poseían en 1968 los ingresos medios más bajos y más altos respectivamente, de entre todos los sectores considerados, esto nos muestra que aún cuando la concentración del ingreso se ha mantenido alta en ambos sectores, la situación es mucho más grave en el agropecuario, debido a su precario nivel de ingreso.

En general la concentración va en aumento para los sectores de la construcción y energía eléctrica y disminuye para todos los demás, lo que indica que probablemente se ha verificado una tendencia hacia una menor concentración. Este análisis nos permite establecer que:

- a). El 20% más pobre de los sectores agropecuario, transformación, construcción, energía eléctrica y transportes vio disminuida su participación en el ingreso de su sector entre 1963 y 1968.
- b). El sector agropecuario y el de transformación representan en 1968 el 84% de todas las familias pobres que habían experimentado una reducción en su participación, el primero fué el que cargó con la mayor parte.

- c). Los sectores de mayor concentración en 1963 eran comercio, agropecuario, servicios en industria manufacturera; en 1968 repiten los sectores agropecuario y servicios y se agregan construcción y energía eléctrica.
- d). La concentración aumentó en el período 1963-1968, con excepción de la energía eléctrica y de la construcción y disminuyó para los demás sectores, sin embargo, ésta podría ser una declaración errónea si existe subdeclaración de ingresos en las clases acomodadas.

2). Los ingresos medios y su crecimiento.

Aproximadamente el 70% de la población no llega a percibir el ingreso medio del sector al cual pertenece (cuadros No. 14 y 15). Con el fin de tener una idea más clara de esta situación se estimaron las relaciones (cuadro No. 16) más cercanas al caso como sigue:

- a). Primeramente, se tiene la relación que existe dentro de cada sector entre el ingreso -

medio del decil inferior y el ingreso medio del sector y entre aquel y el del 5% más acomodado.

- b). El segundo grupo de relaciones permite que el análisis anterior pueda repetirse para el 20% y 40% más pobre de la población, con resultados similares para los sectores de construcción, energía eléctrica y agropecuario.

En el período 1963-1968 los sectores comercio y servicios disminuyen la diferencia relativa. De un total de 805,996 familias que se encontraban distribuidas en el 10% más pobre de los diversos sectores, sólo el 51.69% vio mejorada su posición relativa respecto al ingreso del 5% más rico, y un 34.74% tuvo una mejor posición respecto al ingreso medio del sector. Los sectores que poseían la diferencia más notoria eran el agropecuario y el de energía eléctrica, en el primero, el ingreso del 5% más rico, pasó de ser 28.84 a ser 45.64 veces mayor que el ingreso del primer decil; en el segundo sector, dicha diferencia pasó de ser 11.85 a ser 49.97 veces mayor.

Los sectores de energía eléctrica y construcción au-

mentan la disparidad relativa, tanto respecto al ingreso medio del 5% más rico como con respecto al ingreso sectorial. El sector agropecuario aún cuando mejora un poco su disparidad con respecto al ingreso medio del grupo más rico, la aumenta con respecto al ingreso medio del sector. El 40% más pobre de los sectores agropecuario, construcción y energía eléctrica, vieron deteriorada su posición respecto al ingreso medio del sector correspondiente. — Ello representa del total de familias el 17.62% lo cual — representa 1,420,238 familias que vieron que se deterioró su posición relativa respecto al ingreso medio de su sector.

Para apreciar la gravedad de la situación, es necesario observar como se comparan los ingresos medios de los sectores que sufrieron un deterioro relativo de su 40% — más pobre, con los ingresos medios de otros sectores. El cuadro No. 17 presenta la relación de cada uno de los sectores con el sector agropecuario; cubre los ingresos medios sectoriales, los del primer decil, el primer 20%, el primer 40% y el 5% más rico. Lo primero que observamos es que el ingreso medio del sector agropecuario siempre resulta inferior al ingreso medio de cualquier sector, sin que importe el tipo de comparación que se realice.

Respecto a la columna de ingresos medios totales, se aprecia que sólo los sectores de comercio e industrias extractivas disminuyeron su diferencial con el sector agropecuario, mientras que los demás lo vieron incrementarse, un ejemplo es el sector servicios, cuyo ingreso medio pasó de ser 2.11 a ser 2.54 veces al agropecuario.

Al analizar el 20% más pobre se aprecia que la diferencia relativa se incrementa sólo para los sectores manufacturero, comercio y de servicios, es importante que se haga notar que la creciente brecha entre estos sectores y el agropecuario es una de las causas que motivan un creciente flujo poblacional del campo a las áreas urbanas, - donde estas personas se ocupan principalmente en actividades informales dentro del sector comercio y en servidumbre dentro del sector servicios.

Para el 40% más pobre del sector agropecuario tenemos una situación de deterioro respecto a todos los sectores, con la excepción de la industria eléctrica. Estos resultados no solo vienen a confirmar lo dicho en el párrafo anterior, sino a poner en evidencia que el deterioro de este 40% de la población no sólo ocurrió dentro de su sector sino además respecto a las contrapartidas de los demás sectores lo cual resulta más alarmante.

El 40% más pobre de los sectores agropecuario, construcción y energía eléctrica, son los individuos que poseen no sólo los ingresos medios más bajos en comparación con los que forman el 40% de los demás sectores, sino que además, fueron los que experimentaron un deterioro de su ingreso respecto al ingreso medio de su sector. Por último, los ingresos medios del 5% más rico en el sector agropecuario también se deterioraron respecto a los de manufacturas, construcción, transportes y servicios, pero permanecieron más ó menos constantes respecto a los demás sectores.

II-D LA DISTRIBUCION DEL INGRESO EN EL NIVEL OCUPACIONAL

La información en el nivel ocupacional existe para los años de 1963 y 1968 en las encuestas del Banco de México. La división que cada encuesta hizo de las ocupaciones es diferente, ya que, mientras que en 1963 se presentan cuatro ocupaciones y el renglón de desocupados, para 1968 se usan los cinco renglones anteriores junto con el de jubilados no remunerados y otras ocupaciones. Con el fin de lograr una mejor comparación de los datos se analizarán conjuntamente las cuatro ocupaciones principales: -

operario, obrero o jornalero; empleado administrativo ó - técnico, trabajador por su cuenta y patrón o empresario.

1) La distribución por deciles

En los cuadros 18 y 19 se presenta la distribución - por deciles para 1963 y 1968, pero es necesario hacer notar, que en los primeros tres deciles de patrón o empresario, participan muy poco en el ingreso de esa ocupación, en comparación de los deciles equivalentes de otras ocupaciones.

Esto indica que se comete un error al incluir dentro de dicha ocupación tanto a los patrones y empresarios de empresas de mercado, como a los dueños de empresas familiares informales que se autonombran patrón o empresario, pero que no desempeñan las actividades sociales ni perciben los ingresos que dicho título implica; para apreciar esta situación basta con observar que en 1963 se incluían como patrones ó empresarios a 142,422 jefes de familia y que para 1968 ese número había aumentado a 1,344,075, esto significa que las definiciones de patrón ó empresario utilizadas en las dos encuestas son bastante diferentes, o que existió subdeclaración y/o sobredeclaración en 1963 y 1968 respectivamente.

A partir de las medidas de concentración se pueden - inferir sólo tendencias generales (cuadros 20 y 21); por_ un lado se puede apreciar que la ocupación con menor con- centración del ingreso en 1963 y 1968 era la del operario, obrero ó jornalero, seguida por la del empleado adminis- trativo ó técnico; por otra parte, la de mayor concentra- ción en 1963 es la de los trabajadores por cuenta propia, que pasa a segundo término en 1968.

En lo referente a la tendencia general de la concen- tración de las medidas, se concluye que hubo una disminu- ción para todas las ocupaciones.

La información tal y como se representa, por un lado muestra una tendencia desconcentrada del ingreso, y por - el otro a las ocupaciones del patrón ó empresario por cuen- ta propia, como las de peor distribución del ingreso.

2) Los ingresos medios y su crecimiento.

En 1963 a partir del cuarto decil, los ingresos me- dios de los empresarios eran muy superiores a los de las_ demás ocupaciones, para 1968 tenemos que el 90% de los pa- trones ó empresarios poseían ingresos medios inferiores a los de sus contra-partidas en sus ocupaciones restantes, el ingreso medio de los empresarios pasa de ser el mayor_

en 1963 a ser menor en 1968 (cuadros 22 y 23). Esto se debe a la inclusión de muy diferentes tipos de empresarios en 1963 y 1968.

Los trabajadores por cuenta propia es la otra ocupación que aparece con mayor concentración y que al mismo tiempo presenta ingresos medios bajos para los primeros deciles, por lo que es posible que la definición de esta ocupación sea lo suficientemente vaga para incluir a profesionistas libres, junto con las demás ocupaciones de los sectores informales marginados de las áreas urbanas y rural.

Es evidente que este tipo de dificultades imposibilita tanto una comparación intertemporal como la identificación clara y precisa respecto al ingreso medio del 5% más rico al ingreso medio ocupacional. Este proceso se repite para el 20% y 40% más pobres de estas ocupaciones. De esta forma el ingreso del 5% más rico de los empresarios — llega a ser 70 veces superior al del 10% más pobre en 1963, 40 veces respecto al de los trabajadores por cuenta propia, 35 veces respecto al de empleados administrativos y 14 veces al de obreros y jornaleros. Estas disparidades crecen en 1968 para los obreros y los trabajadores por cuenta propia respecto al 5% más rico y el ingreso medio de la ocupación.

Si se comparan los ingresos de las diferentes ocupaciones (cuadro No. 24) se aprecia que entre 1963 y 1968 disminuye la disparidad del ingreso medio ocupacional de las varias ocupaciones respecto al de los operarios, obreros ó jornaleros. Sin embargo, cada caso es diferente, ya que mientras los empleados administrativos disminuyen la disparidad básicamente en los estratos medios y altos, la aumentan en el 40% más pobre.

Los trabajadores por cuenta propia disminuyen la disparidad debido a que para los primeros deciles el ingreso se equipara cada vez más, finalmente, la disminución de la disparidad respecto de los empresarios, se debe principalmente a la inclusión, dentro de esta ocupación, de ciertos grupos de pobreza que no deberían pertenecer a ella.

En 1963, dentro de los grupos del 40% más pobre de cada ocupación, sobresalieron por su mala situación los ocupados como obrero ó jornalero y los trabajadores por su cuenta, para 1968 se mantienen en su mala situación dichas ocupaciones, pero los empresarios llegan a tener ingresos muy inferiores a los de las ocupaciones que estamos considerando. Esta situación se mantiene para el 95% de los empresarios en 1968, mientras que en 1963 la posición más desventajosa correspondía a los operarios, obreros y jornaleros.

Dada la aparente agregación de las muy diferentes actividades bajo una misma ocupación, es posible que se identifiquen los grupos de pobreza y sus características primordiales. Lo que se identifica claramente es la proporción tan elevada de familias (70%) que no perciben el ingreso medio de su ocupación, lo cual es una muestra de la magnitud de pobreza en México.

III. LA DISTRIBUCION DEL INGRESO Y LA POLITICA ECONOMICA DE MEXICO

Entre 1940 y 1976 México experimenta cambios estructurales muy marcados, el conjunto de políticas socioeconómicas utilizadas van a determinar los que serán ganadores y perdedores en el proceso de crecimiento económico. No es objetivo de este estudio tratar de analizar todas y cada una de las políticas implementadas durante el período en cuestión, pero sí dar una idea general de los que pudieron ser probables efectos de esas políticas sobre la distribución del ingreso.

En primer lugar y para el período 1940-1970, se analiza brevemente las políticas, demográfica; industrial; fiscal; de precios de factores y comercial. En el enfoque sectorial se discute la política monetaria y financiera, y en el estatal la política agrícola. Como se dijo anteriormente todas las políticas afectan la distribución en todos los niveles, pero la falta de información impide que se realice un análisis más profundo de cada uno de ellos y de sus interrelaciones. Finalmente, se describen brevemente los posibles efectos de los acontecimientos generales en el período 1971-1976.^{1/}

^{1/}Para el período 1977-1981 no pueden analizarse efectos de políticas con uno ó dos años de vigencia, como la política fiscal que tantos cambios ha tenido.

III-A LA DISTRIBUCION A NIVEL NACIONAL

1. Política Demográfica

La política en materia de población distó mucho de ser óptima, no sólo por una falta de planeación del crecimiento demográfico en general y de ciertas entidades en particular sino también por el poco interés que se puso en ella. La tasa de crecimiento de la población pasó de 2.8% en 1940 a — 3.2% en 1950 y a 3.4% durante la década pasada. Ciudades como el Distrito Federal, Guadalajara y Monterrey crecieron - con tasas medias superiores al 6%, lo cual en un período pudo ser benéfico, pero ahora se ha convertido en una verdadera pesadilla.

Este vertiginoso aumento de la población, se ha tradu-
cido en un obstáculo para nuestro desarrollo, a pesar de que
nos provee de uno de los factores de producción, este ya se
encuentra en cantidades superiores a las que el crecimiento
de la economía puede absorber.

En consecuencia se crearon problemas de desempleo y —
subempleo, tanto rural como en las grandes ciudades, cada -
nuevo ser se tiene que alimentar, vestir, dar habitación, -
educar y emplear productivamente, lo cual ejerce una presión

insostenible sobre el presupuesto gubernamental, sobre la inversión privada y por ende, sobre toda la población. Inversiones e infraestructura por parte del gobierno tendrán que esperar, pues las presiones de la creciente población son tan grandes que deben canalizar recursos para atender las necesidades de alimentación, educación y vivienda. Por su parte el sector privado no es lo suficientemente dinámico para emplear productivamente el creciente flujo de mano de obra que migra a las ciudades; aunado a una trastornada administración pública, con una maquinaria burocrática, deficiente y difícil de mejorar. Todo esto ha originado un número creciente de personas con empleos marginales, que no llegan a obtener lo necesario para alimentarse, educarse y vivir humanamente. De esta forma, la política poblacional desde 1940 hasta 1970 (si es que hubo alguna), no hizo nada por mejorar la distribución del ingreso y sí incrementó las disparidades sociales entre los diversos grupos de la población mexicana.

2. Política de Industrialización

Esta política se empieza a definir a partir de 1940, con la necesidad de crear nuestra propia industria, a causa de la confrontación mundial. De esta forma la inversión pú-

blica se dirige a la creación de obras de infraestructura -- en las principales ciudades, se fomenta la inversión privada, el crédito se canaliza al sector industrial, se promueve la inversión y la tecnología extranjera y se establece -- la sustitución de importaciones como única medida para salir del subdesarrollo.

El cierre de las fronteras para que los diversos grupos empresariales mexicanos pudieran iniciar la industrialización nacional de bienes de consumo disponiendo de un mercado interno cautivo, fué uno de los primeros y principales motivos que afectaron favorablemente a la inversión y el -- crecimiento del producto industrial en los años 1940-1960. A partir de este último año se agotan las posibilidades de sustitución por la dificultad de continuar dicho proceso en los bienes intermedios y de capital, así esta variable pierde importancia como incentivo a la inversión y se convierte hasta cierto punto en un desincentivo a la misma. Esto último ocurre, por un lado, debido a que al perpetuarse el proteccionismo no hubo un interés por parte de los productores en generar artículos de buena calidad y competitivos internacionalmente, (ya que de cualquier forma colocan sus productos en el mercado nacional), lo que impide su penetración

en mercados internacionales; por otro lado, la continua y cada vez más marcada desigualdad del ingreso niega que se amplíe el mercado interno, con lo que se hace imposible el aprovechamiento de economías de escala, lo que a su vez mantiene elevados los precios de los artículos que sólo la clase acomodada puede comprar. De esta forma la falta de mercados tanto internos como externos convirtió a gran parte de nuestra industria protegida en una industria ineficiente y de poco dinamismo, la cual trabaja para unos cuantos grupos privilegiados. En la actualidad el proteccionismo ha hecho que los productores se sientan satisfechos con lo logrado y sólo inviertan para cubrir el crecimiento del reducido mercado interno al cual sirven.

Este proceso permitió la creación de una industria dual, en la que coexisten empresas familiares de baja productividad, capitalización y remuneración, y plantas industriales modernas que utilizan los últimos avances de técnica; son éstas últimas las que se han beneficiado del crédito otorgado por el sistema bancario, ya que se integraron con los grupos financieros. La infraestructura en las principales áreas urbanas y el fomento a la inversión cubren su máxima expresión a partir de 1960; con ello se crea la concentración de actividades en el Distrito Federal, Monterrey y Guadalajara, que se constituyen en polos de crecimiento -

dentro del país sin que tenga efectos secundarios de beneficio para el resto de las entidades.

Es evidente que la política de industrialización, — con sus correspondientes efectos consistentes en la concentración industrial en unos cuantos polos de crecimiento, con sesgo en favor de los inversionistas y en su fomento al proceso de sustitución de importaciones, en detrimento del renglón exportación, favoreció una mecánica de altas utilidades, bajos salarios, altos precios y proteccionismo en favor de una minoría privilegiada, la que a su vez permitía, mediante su consumo, el mantenimiento de una estructura industrial ineficiente y socialmente costosa. Todo ello generó un alto crecimiento del producto nacional, que sin embargo, no ha podido beneficiar a la mayoría de la población.^{1/}

3. Política Fiscal

Los efectos de esta política se pueden subdividir en dos, según provengan de la política impositiva o de la política de gasto público.

^{1/} Existe un reconocimiento de que el modelo de sustitución de importaciones y subsidios al fomento industrial, esta completamente agotado y sin embargo, sigue vigente.

Estos efectos pueden analizarse a través del tiempo ó dentro de un estudio de incidencia para un año determinado. Aquí tratamos de describir lo que ha ocurrido a través del tiempo y de inferir cual ha sido el posible efecto sobre la distribución del ingreso.

i) Impuestos

Después de la revolución de 1910, el sistema impositivo estaba caracterizado por una estructura tradicional basada en el comercio exterior y en impuestos indirectos altamente regresivos. No fue sino hasta 1939 cuando los impuestos indirectos sobrepasaron en cuantía a los del comercio exterior y los impuestos al ingreso comenzaron a cobrar importancia.

Durante la administración de Lázaro Cárdenas (1934-1940) aunque creció el mercado interno al cambiar el volumen y patrón de los gastos federales, no hubo alteración comparable en el sistema impositivo. Se incrementaron los gravámenes a la exportación, a la importación y algunos bienes internos. El sistema impositivo de 1940 era bastante vulnerable a la crítica en términos de adecuación y equidad, debido principalmente a que era altamente regresivo. Los impuestos al in

greso, a las exportaciones, a la producción de metales y he rencias, representaban únicamente el 26% de los ingresos fe derales en 1940. Durante los últimos 30 años se advierte un aumento en la importancia relativa de impuestos sobre la — renta y sobre ingresos mercantiles y una reducción al comer cio y al sector externo. (cuadro No. 25).

En el año de 1962 se comensaron a establecer grandes — cambios en la legislación impositiva, se introduce un impues to al ingreso global de las personas, pero sin que se supri ma el sistema cedular, se comensaron a gravar ciertos ingre sos por capital, que anteriormente se encontraban exentos — (rentas, intereses y ganancias de capital); se establece el Registro Federal de Causantes, se cancelaron los impuestos a la herencia, tanto en el nivel federal como estatal; se — incrementaron las tarifas de bienes de consumo no esenciales y se introdujo un impuesto a la posesión y al uso de automo viles (tenencia). Otro aspecto de la política impositiva de estos años fué el creciente uso de estímulos fiscales (exen ciones, subsidios), diseñados para dar un incentivo a la in versión y a la producción.

Durante el período de Díaz Ordaz (1964-1970) se introdu jeron numerosas modificaciones en el sistema de impuestos sobre la renta (1965). Sin embargo se retuvieron algunos — vestigios del sistema cedular. En el año de 1966 ocurre el —

cambio más significativo en el campo de los impuestos, dentro del renglón de seguridad social. La cuota de los patrones al Seguro Social se elevó de 50 a 62.5% y la cuota básica del gobierno se redujo de 25 a 12.5%.

De esta breve reseña del desarrollo de la política impositiva, podemos inferir que su más probable impacto sobre la distribución fué regresivo, con lo que se perjudicó a los perceptores de bajos ingresos. Las reformas realizadas de 1962 a 1970 aunque pudieron haber reducido en algo la regresividad del sistema, no lo convirtieron en un instrumento redistributivo. Esto se debía a que la carga fiscal recaía sobre las clases medias altas, que por su papel de causantes cautivos no podían evadir los impuestos sobre la renta, mientras que los perceptores de ingresos por capital (en especial arrendamiento) y los profesionistas libres disfrutaban de grandes facilidades para evadir el gravamen fiscal.

ii) Gasto Público

Generalmente se ha sostenido que si la política impositiva falla en su labor redistributiva, principalmente — por su carácter regresivo, el gasto público debe ser uno —

de los medios más eficaces de redistribución del ingreso hacia los estratos de la población con menores ingresos. Algunos llegan a pensar que la inversión pública al crear empleos contribuye mediante un proceso de reasignación de recursos a elevar los ingresos reales en los estratos más bajos de la población. Se acepta que la inversión y el — gasto público en general crean directa e indirectamente — empleos que de otra manera quizá nunca hubieran existido. Sin embargo, también debe ser claro que cuando ese gasto — no se dirige específicamente a los sectores más necesitados, la reasignación de recursos no contribuye necesariamente a la elevación de los ingresos reales en la parte — baja de la distribución.

Esto último se confirmó cuando examinamos nuestros — resultados, que mostraban que los ingresos reales de las — clases marginadas sufrieron en algunos casos deterioros — considerables.

Los objetivos de la inversión pública después de — 1940 fueron; desarrollar la infraestructura (carreteras, — ferrocarriles, etc.); y desarrollar las industrias básic — cas de electricidad, hidrocarburos e hidráulicas, para — proveer con ello al sector privado de insumos a bajo cos — to. En esta misma época la inversión social fué menos in —

portante, sólo se aseguraron recursos limitados a renglones como desarrollo rural, educación, vivienda y otros — programas de tipo social. El cuadro No. 26 muestra claramente la asignación de la inversión pública por período — presidencial; en el se puede constatar la importancia dada a los objetivos ya mencionados.

Dentro del gasto público, dos de los renglones más — importantes por su carácter potencial redistributivo son_ el de educación y el de seguridad social. La participa— ción de ambos experimentan un leve aumento, lo cual no — significa necesariamente que se ha beneficiado a las cla— ses marginadas; por ello, es conveniente que los comenta— mos más detenidamente para darnos una mejor idea de su — verdadero impacto redistributivo.

iii) Gastos de educación

Aunque siempre se ha pensado que la expansión de las oportunidades educacionales rompe el elitismo educativo, — que tiende a perpetuar la concentración del ingreso, debe notarse que dicha expansión de oportunidades no se logra_

simplemente con el aumento del gasto público. No hay razón para creer que, si se aumenta indiscriminadamente el gasto público en educación, se logrará que las personas con bajos ingresos consigan en el largo plazo elevar su nivel de vida, ya que el incremento del gasto en educación no necesariamente implica que sus beneficiarios serán las clases marginadas, por lo que la expansión de oportunidades se limita a las clases medias y altas de la población.

El sistema educativo en México presenta básicamente dos problemas:

El primero consiste en que a pesar de que la educación esta abierta a personas de todos los estratos sociales, los individuos que pertenecen a las clases media alta son los que verdaderamente utilizan dichos servicios. Los niños que provienen de familias pobres quizá logren iniciar la primaria, a la cual asistirán de vez en cuando debido a los impedimentos de salud, de vestido y de alimentos que forzosamente encontrarán. Si lograsen terminar sus estudios primarios, estos niños representarán un costo de oportunidad para sus familias, ya que estas pueden estar trabajando como boleros, chicleros, vendedores de lotería y aún como limosneros. Forzados, ya sea por sus padres ó por la misma situación que encuentran dentro de

su familia, abandonan la escuela y con ello la oportunidad de subir en el escalafón de ingresos.

El segundo problema consiste en que se han desarrollado a tal grado la enseñanza preparatoria y la superior, que en ciertas áreas encontramos un exceso de oferta de pseudoprofesionistas que tienen que aceptar trabajos con sueldos sumamente bajos.

Por el contrario, la enseñanza en el nivel de técnicos medios se ha descuidado, tanto por parte del gobierno como por la de los estudiantes, quienes identifican una profesión con un nivel social medio o bajo; con ello se crean cuellos de botella en ciertas ramas de nuestra economía.

Debido al primero de los problemas mencionados se cae en un círculo vicioso, en el que por ser pobre no se poseen las condiciones necesarias para aprovechar las oportunidades educacionales, y como no se posee educación se pierde la oportunidad de salir de la pobreza.

Como no se ha complementado una política de gasto de educación con los gastos necesarios para que las clases marginadas pudieran haber hecho buen uso de la oportuni-

dad educacional, muy probablemente se ha desaprovechado - el aspecto redistributivo de este renglón del gasto público.

iv) Gastos en Seguridad Social.

Instituciones como el Instituto Mexicano del Seguro Social y el Instituto de Servicios de Seguridad Social para los trabajadores del Estado, tienen como principal objetivo el alivio de las molestias que resultan de la enfermedad, de la vejez, del desempleo, etc. El aspecto redistributivo es sólo una parte de su propósito social. De hecho si analizamos con cuidado el número de los individuos que este sistema cubre, concluiremos que su impacto redistributivo se encontró bastante limitado en el período 1940-1970.

Hasta el año de 1970 sólo se encontraban cubiertos - parte de los miembros del sector urbano, estaban excluidos entre otros los taxistas, sirvientes, los trabajadores rurales, los pequeños agricultores y los trabajadores por cuenta propia.

Si en capítulos anteriores, identificamos a los trabajadores por cuenta propia como los principales grupos de pobreza, resulta evidente que estos grupos no se bene-

ficiaron de la redistribución que realizan estas instituciones, son básicamente los trabajadores industriales y los empleados del gobierno los que resultaron beneficiados, estos representan los estratos medios de la distribución.

Si consideramos que cerca del 45% de los mexicanos vivían en zonas rurales (con 2,500 ó menos habitantes), que la mayoría son jornaleros ó peones, y que en las zonas urbanas los marginados pueden llegar a representar hasta un 50% de la población mexicana, veremos que esta no ha participado de los beneficios del gasto público, y sí ha sido víctima de un sistema impositivo de carácter regresivo, por lo que muy probablemente la brecha de ingresos dentro de la población, se amplió en el período considerado.

4. Política de precios.

En México se han aplicado salarios mínimos con el propósito de garantizar un mínimo nivel de vida y de reducir hasta cierto punto la desigualdad de distribución del ingreso. Sin embargo, ambos objetivos no han podido alcanzar

se; por un lado, dicha legislación no cubre a los sectores verdaderamente pobres, compuestos por las empresas informales urbanas y por la mayoría de los del sector rural, cuyos trabajadores siguen recibiendo salarios de hambre; por el otro, debido a que no todos los sectores poseen una demanda inelástica de mano de obra, el alto costo de ésta favorece el uso de técnicas intensivas de capital, por lo que perjudica tanto el objetivo de empleo, como al de distribución.

Por su parte, la fragmentación del mercado de capitales hace que los sectores más modernos de la economía enfrenten una tasa relativamente baja de interés, por lo que no sólo se sesgó la elección en el uso de técnicas hacia las intensivas de capital, sino que además se favorece la obsolescencia prematura de los equipos instalados. Los sectores más tradicionales de la economía, compuestos por pequeños agricultores y productores, toda vez que enfrentan precios del capital relativamente elevados o que no pueden conseguir créditos por falta de colateral, ven frenados sus deseos de invertir y con ello se limita la posibilidad de absorber cantidades adicionales de mano de obra.

Aparentemente, la política de precios de factores ha provocado el uso de técnicas intensivas de mano de obra y la obsorción productiva de trabajadores, y no ha llegado a beneficiar en ningún caso a la gente del sector informal -

urbano y del rural. De esta forma, el beneficio de dicha política parece recaer sobre el sector urbano y dentro de éste, sobre el factor capital, con lo que se coopera, a que se le de una mayor concentración del ingreso.

5.- Política Comercial

Esta política se basó principalmente en el uso de la estructura de tarifas y cuotas que impedía la libre entrada de ciertos artículos, con el fin de promover la sustitución de importaciones y con ello la industrialización del país. Este proceso de sustitución se dirigió — esencialmente a los bienes de consumo; derivados de una distribución desigual del ingreso y que por lo general, — requerían de procesos de producción intensivo en el uso de capital, lo cual sesgaba aún más a los inversionistas hacia el uso de este factor más escaso. Las industrias protegidas bajo el rubro de necesarias, recibían los altos márgenes de utilidad, que el proteccionismo mexicano les permitía, poco se preocuparon por mejorar sus técnicas de producción y por disminuir los costos y, por ende, sus precios, para que pudieran estar en posibilidades de competir con el exterior. Esa falta de flexibilidad hacia abajo de los precios obliga a los consumidores mexicanos a pagar precios muy elevados por ciertos artículos, al mismo tiempo que los productores se apropian de grandes márgenes de utilidad. De esta forma, la estructura.

de producción de bienes de consumo posee un mercado bastante reducido, y con ello se mantienen grupos sociales con patrones de consumo extranacionales, mientras que la mayoría de la población se encuentra al margen de estos beneficios, fruto de un crecimiento totalmente desequilibrado.

Esta pequeña descripción, de los posibles efectos que diversas políticas económicas parecen haber tenido sobre la distribución del ingreso a nivel nacional, sirve también para explicar el círculo vicioso en que se ha caído, o una cierta estructura productiva que alimenta una mala alimentación del ingreso, lo cual, a su vez favorece patrones del consumo excesivos al nivel nacional del ingreso y que sostienen dicha estructura productiva. Está fuera del alcance de este trabajo, el tratar de profundizar más en los efectos descritos, por lo que las tendencias generales que se encontraron, deberán ser contrastadas con las que se obtengan de un análisis más minucioso, de cada una de las políticas y de sus interrelaciones.

III-B LA DISTRIBUCION A NIVEL SECTORIAL.

Los efectos descritos a nivel nacional, también se aplican al sectorial, solo que la información disponible permite que se asigne la política monetaria y financiera

con una desagregación sectorial, y en ésta forma será analizada:

6.- La Política Monetaria y Financiera

Los efectos de ésta política sobre la distribución del ingreso, pueden observarse básicamente en tres de sus aspectos: el proceso inflacionario de 1940 a 1957, creado por la coyuntura bélica y por el financiamiento deficitario del gobierno, la fragmentación del mercado de capitales, que facilita la existencia de diversas tasas de interés; y la canalización del crédito tanto público como privado hacia los sectores más productivos. El proceso inflacionario benefició a los perceptores de renta variable y a los extractos altos de la distribución, y aunque algunos argumentan que era necesario el financiamiento deficitario del desarrollo en contra de una alternativa de estancamiento, no se puede negar que si dicho financiamiento tuvo algún efecto sobre la distribución, éste fué negativo.

Por la fragmentación del mercado de capitales, no todos los demandantes de capital enfrentan, lo mismo tasas y facilidades para la obtención de crédito. Por un lado, el sector manufacturero moderno se enfrenta a tasas de interés bajas que facilitan su desarrollo; por otro, el sector

tradicional, compuesto por pequeños productores, agricultores y gente de campo en general, enfrenta una variedad de tasas de interés, todas ellas sobrevaluadas, implícita o explícitamente, ya sea por la falta de colateral o porque provienen del agio, que impiden la normal expansión y desarrollo del sector tradicional, lo cual subraya aún más el carácter dual de la economía mexicana.

La canalización del crédito a los sectores productivos, se encuentra íntimamente relacionada con el punto anterior, lo cual ratifica que son las grandes empresas las que tienen el mayor acceso al crédito privado y público. Los cuadros 25 al 30 presentan la distribución del crédito por sectores y por entidades federativas.

Para poder precisar el impacto total de la política monetaria y financiera, es necesario evaluar la asignación del crédito de las instituciones públicas y profundizar más en el análisis de las interrelaciones existentes. A pesar de esto, la tendencia general parece inclinarse, hacia un favorecimiento de la dualidad existente en el agro mexicano y hacia la polarización de la industria, lo cual también ha contribuido al deterioro de la distribución del ingreso en el país.

III-C LA DISTRIBUCION DEL INGRESO EN EL PERIODO 1970-1976

Un análisis detallado y objetivo de la política del licenciado Luis Echeverría requeriría de mucho mayor espacio e investigación que lo que es posible otorgarle en este trabajo. Esto es cierto no sólo por las diferencias políticas aplicadas a lo largo del sexenio anterior, sino principalmente por la diversidad de información acerca de los resultados.

Para lograr un estudio libre de apasionamientos y - subjetivismos, es necesario esperar que se vean los frutos de las diversas medidas positivas ó negativas y que éstas se valoren, en función de la problemática socioeconómica de ese período.

Por esta razón, nos limitaremos a comentar de manera general el desarrollo de algunos acontecimientos durante el período 1971-1976 y sus posibles efectos sobre la estabilidad social y la distribución del ingreso.

En 1970 era evidente la necesidad de rediseñar los objetivos económicos del país, dado que la inversión pública en la década anterior no había logrado expandir —

adecuadamente los sectores petrolero, electrónico, acero, petroquímico, la infraestructura agrícola; y los renglones de educación y de salud en general.

La administración del licenciado Echeverría trató - de cambiar la política seguida hasta su toma de posesión, toda vez que presentó como los objetivos de su gobierno - el avance prioritario de la agricultura, el desarrollo - rural, la educación, la salud, la disminución de la de- dependencia exterior y la reducción de las desigualdades - socioeconómicas que cada día se hacían más marcadas y - que ponían en peligro la estabilidad del sistema.

Para lograr los objetivos de crecimiento, estabili- dad y equidad, se hacía necesario un presupuesto supe- rior al existente, y a la vez una reasignación del mismo. La falta de aplicación de la reforma impositiva planeada en 1971 y el incremento en el déficit público en 1972 - fueron factores importantes en la decisión de expandir - la masa monetaria, que en diciembre de 1972 llegó a ser - 21.1% superior a la equivalente en el mismo mes de 1971.

De esta forma, el intento de lograr los objetivos - del régimen se edificaba sobre la base endeble del finan

ciamiento deficitario, que contribuiría al proceso inflacionario que se comenzó a sentir en 1973. Al mismo tiempo que se lograban elevar los ingresos públicos para financiar al presupuesto, la asignación de este si lograba modificarse, como podemos apreciar en los cuadros 31 y 32.

El primero presenta la asignación del gasto público consolidado para el período 1970-1975; en el se puede advertir que el porcentaje dedicado al desarrollo agrícola y rural se eleva de 8.8% en 1970 a 15.9% en 1975. El cuadro 32 muestra la asignación de la inversión realizada — por el sector público; en el se puede observar que también el renglón de desarrollo agrícola y rural eleva su participación en un 13.4% en 1970, a un 19.2% en 1975. El ahorro público como porcentaje de los ingresos del sector disminuyó de 27.7% en el período 1966-1972 a 14.5% en el período 1973-1975. En ese lapso, el ahorro de las empresas públicas, como porcentaje de su ingreso pasó de 14% a 5.6%. De esta forma, el incremento en el gasto público total y el cambio en la asignación de la inversión se lograban mediante un financiamiento deficitario y un creciente endeudamiento interno y externo. El resultado de esta política fué el nacimiento de un proceso inflacionario no visto desde 1953.

Mientras se reasignaba el gasto gubernamental por un lado, por otro lado se introdujeron legislaciones sobre reforma agraria y uso de las aguas, se reformó la Ley del Instituto Mexicano del Seguro Social, se implementaron programas de trabajo rurales, se realizaron cambios en la asignación del crédito agrícola, se mejoraron los precios de garantía, se promovió la descentralización industrial y se creó un Instituto de Fomento a la Vivienda (Infonavit).

Aunque el gobierno se dió cuenta de la necesidad de recabar mayores fondos para financiar su creciente déficit, la imposibilidad de hacerlo no le impidió que aumentara el gasto, con lo que se generó un mayor déficit, que a partir de 1972 se ha tratado de reducir mediante reformas impositivas y elevación de los precios de los servicios públicos.

Así en 1972 se eleva la tasa marginal del impuesto sobre la renta de las personas físicas, de 35% a 42%, las tasas de retención sobre ingresos por bonos de más de 9% de interés, se elevan de un máximo de 4-10% a 15-20%; también se limitó la deducción de gastos de publicidad.

En 1973 se eleva la tasa de impuesto sobre ingresos mercantiles del 3 al 4%; también se eleva el precio de la

gasolina entre un 75% y 100% de acuerdo con el tipo de la misma. En noviembre de 1974 se elevan las tasas marginales del impuesto sobre la renta, y pasan en su límite superior del 42% al 50%; se cancelan las deducciones no comprobables a los profesionistas; se impone un impuesto al consumo de la gasolina, equivalente al 50% de su precio, se gravó al consumo de restaurantes de lujo en un 15%; la exportación de petróleo se gravó en un 50% por barril exportado; se elevaron los impuestos prediales; se aumentaron los impuestos especiales sobre artículos suntuarios, que llegaron a ser de hasta 30% en automoviles de lujo. A partir de entonces, también se han elevado las tarifas de consumo de agua y luz y teléfonos, así como el costo de contratación de éstos servicios. Es evidente el carácter recaudador y de saneamiento administrativo de muchas de estas reformas, que fueron diseñadas para que tuvieran un impacto inmediato sobre los ingresos públicos y que con ello, subsanarán el presupuesto público.

Aunque los efectos de estas políticas en el largo plazo pudieran ser redistributivas, las de corto plazo favorecieron a un deterioro del ingreso de los trabajadores del sector urbano, que fueron los que se vieron mayormente afectados por la inflación; además de que sus salarios reales disminuyeron, los precios de garantía del sector -

fueron afectadas negativamente. Los ingresos rurales aumentaron, aunque aún queda por averiguar quienes fueron los mayores beneficiados de ese aumento*. Las modificaciones impositivas no se constituyen por lo general en un instrumento redistributivo, mientras que no se disminuya la evasión y se mejore la eficiencia administrativa. Lo mismo se puede decir acerca del aumento de los precios de servicios públicos; pues en tanto no exista un saneamiento administrativo, el único resultado será el de perjudicar a las clases medias del país.

Estamos de acuerdo con la dirección a que apuntan la mayoría de estas reformas; sin embargo, creemos que su implantación apresurada ha causado graves problemas dentro de la sociedad mexicana, a la cual se ha aplicado una terapia intensiva y hasta cierto punto de efecto contradictorio, que ha contribuido al acrecentamiento de las tensiones sociales. Desde el comienzo del sexenio se empieza a concientizar a las masas acerca de las grandes diferencias sociales; la modernización y el desarrollo de los sistemas de información crean nuevos deseos y muestran la gran disparidad en los niveles de consumo; se genera un proceso de inflación que afecta negativamente a la mayoría

*Hoy se ha hecho evidente que los beneficiados fueron los intermediarios y especuladores.

urbana; las clases pudientes del país identifican las declaraciones y medidas de política como socialista, en las que se reciente la falta de garantías. Todo esto da por resultado un mayor distanciamiento entre las clases sociales, que ahora se siente de manera explícita y en ocasiones violenta, con intereses opuestos y muchas veces conflictivos.

En un extremo tenemos las clases campesinas y las marginadas del sector urbano y rural, cuyo status relativo y en algunas ocasiones absoluto, se deterioró con respecto al del resto del país. Terminada la posibilidad de mayor reparto de tierras, algunos iniciaron la migración a los centros urbanos de la república, donde poco a poco han ido formando grandes cinturones de miseria; otros permanecen en el campo, confiando en que pronto llegarán los beneficios de la revolución. Aunque en este período se reestablecieron políticas hacia las mejoras de ese sector mediante una mayor inversión al campo, incorporando nuevas hectáreas al cultivo, obras de irrigación, mejora en los precios de garantía, etc., no resultaron beneficiados los sectores más pobres del agro mexicano.

En el otro extremo se encuentran las clases capitalistas, que durante mucho tiempo fueron el motor del cre-

cimiento económico del país, pero que a su vez han sido - los mayores beneficiados de dicho crecimiento. El conjunto de medidas aplicadas por el gobierno, aunada a declaraciones oficiales sobre diversos aspectos de la economía, crearon lo que el sector privado denomina "falta de confianza para la inversión", que se refleja en una menor tasa de crecimiento de la inversión privada, lo que hace que la carga recaiga sobre el sector público, en los momentos menos propicios para ello. Este desaceleramiento de la inversión privada ha contribuido a incrementar el proceso inflacionario, puesto que el no hacer disponible una mayor oferta de bienes, provoca escases y con ello la elevación de precios. Además las clases acomodadas de México - se han acostumbrado a patrones de consumo extraños a la realidad nacional, invierten grandes fortunas en la especulación de bienes raíces, encuentran variadas maneras de evadir impuestos; se han beneficiado de un sinnúmero de incentivos fiscales y pocas veces se sienten identificados con el resto del país. Por ello, cualquier intento de cambiar el statu quo se enfrenta con gran imposición - por parte de este sector que ve amenazados sus intereses.

En medio de estos dos polos encontramos a las clases medias y medias altas del sector urbano, que experimentaron una mejoría en su situación de ingresos a costa de los

extremos; que se beneficiaron en mayor medida del gasto público, toda vez que pudieron aprovechar las instituciones y los centros de educación; que formaron parte importante del ahorro nacional, que sostenían el reducido mercado mexicano; pero que comenzaron a perder su posición privilegiada. esto se debía entre otras causas al proceso inflacionario que deterioraba rápidamente sus ingresos reales; a los cambios en la estructura impositiva, ya que la mayoría son causantes cautivos que no tienen forma de evadir la carga fiscal; a las alzas de precios de los diferentes servicios públicos, los cuales se habían acostumbrado a pagar con precios de subsidio y al aumento en el desempleo, debido principalmente a la falta de crecimiento de la inversión privada.

En resumen, aunque la orientación de la política económica del gobierno del Licenciado Echeverría pudo haber sido correcta, su aplicación indiscriminada junto con los problemas de estabilidad tanto interna como externa, han creado una serie de conflictos de clases, en que los sectores patronal, obrero, campesino y gubernamental se culpan entre sí de la actual situación. Las clases medias y medias altas han sido las de mayor deterioro, el cual ha repercutido en sus niveles de ingreso, lo cual se traduce en un mayor descontento de la población. Los sectores mar

ginados de las zonas rurales estan en espera de los beneficios que las nuevas políticas llevarán al campo, por lo que consideramos que no han cambiado sustancialmente su situación desde 1970.

IV POLITICAS ENCAMINADAS A MEJORAR LA DISTRIBUCION DEL INGRESO EN MEXICO

El proceso de crecimiento que ha experimentado el país no ha sido la solución al problema distributivo, se hace necesario el diseño de políticas económicas que logren junto con la distribución y el empleo, los objetivos de crecimiento y estabilidad. A continuación trataremos de dar algunas ideas generales de las áreas en que se deben centrar los esfuerzos por mejorar y acelerar el proceso de distribución.

1) Crecimiento Demográfico.

Aunque resulta difícil pensar en una pronta reducción del crecimiento demográfico*, se deben estudiar políticas que logren disminuir tanto el índice de natalidad como la migración que afecta a las grandes ciudades de la república. La actual política de paternidad responsable debe extenderse a las áreas rurales, mediante programas educativos, así como a las escuelas en general, a través de las cuales se deberán inculcar a las nuevas generaciones los problemas a los que se tendrán que enfrentar si la población continúa creciendo. Por lo que se refiere a la migración a —

*Es público el dato que conforme al censo de 1980, la tasa de crecimiento ha bajado del 3.5% al 2.8% en el curso de 10 años.

los principales centros urbanos del país, se deben tratar de retenerlo mediante políticas que eleven la productividad y el ingreso agrícola, así como de desviarlos hacia - nuevos polos de crecimiento que reciban el apoyo gubernamental.

2) Sector Agrícola

Se debe buscar que aumente la productividad del pequeño agricultor, del ejidatario, del peón y del trabajador - por cuenta propia, mediante el uso de políticas que logren centrar la dirección de la inversión pública, el acceso al crédito con tasas de interés razonables, un mejor control de los precios de garantía, y la elevación de los niveles educativos y de salud. Se debe mantener una cercana vigilancia, para que la aplicación de las políticas específicas beneficien a los grupos más necesitados del campo, y - para que estas no sean absorbidas por los más poderosos.

La diferencia existente entre un campesino del noroeste y otro del sur de México, debe tomarse en cuenta cuando se apliquen las políticas, puesto que, mientras el segundo necesita que le enseñen desde un principio las técnicas modernas de cultivo, el primero necesita más el acceso al crédito y a una porción de tierra; por ello, se debe planear no sólo el tipo de política, sino el lugar donde ha - de aplicarse. Encuestas específicas de las diferentes zo-

nas agrícolas del país, permitirán que se detecten sus necesidades prioritarias, con lo que se podrán aplicar aquellas políticas que tengan mayor impacto en esa zona determinada.

3) El Mercado de Factores

Se requiere que se disminuya la disparidad entre el precio de la mano de obra y del capital, con el fin de promover un uso más intensivo del primer factor, y con ello aumentar el empleo y mejorar la distribución. Claro está que el resultado sobre el empleo dependerá del grado de sustituibilidad entre los factores y de las condiciones tecnológicas mismas, pero si junto con esta política se amplían el consumo y la producción de bienes intensivos de mano de obra, el efecto podría ser sensible a la cantidad de gente empleada.

Para reducir la disparidad relativa de precios, se puede operar sobre la mano de obra ó sobre el capital. Si se actúa sobre el factor trabajo, una opción sería reducir el salario real, estancar la legislación sobre salarios mínimos, y evitar que se extendiera el efecto de ésta a las áreas marginadas del país. Esta opción se debe rechazar, porque es política y socialmente injusta e imposible, dado

que si nuestro objetivo es la distribución del ingreso, la aplicación de medidas de esta naturaleza lograría una mayor concentración. Una segunda alternativa sería la de establecer un sistema de subsidios a los patrones y empresarios por cada trabajador que este empleado en sus empresas. Esto implicaría una mayor erogación gubernamental, que tendría que evaluarse en función de los beneficios redistributivos que ocasionara. Sin embargo, en la actualidad resultaría muy onerosa, dada la situación deficitaria del sector público, lo cual hace difícil su implementación. Una tercera opción consistiría en afectar el precio social de la mano de obra, o sea, el precio que se compone del salario pagado a los trabajadores más el poder de negociación y de conflicto laboral. Es un hecho que grupos de empresarios mexicanos se resisten a contratar mano de obra por el simple temor a los problemas y conflictos laborales que en muchas ocasiones son de índole político. ¿Cuántas veces — los líderes sindicales han hecho uso de sus agremiados para lucrar personalmente y obtener favores políticos o de otra índole?, consideramos que el simple saneamiento de la administración de los sindicatos, aunado a peticiones justas y razonables por parte del sector obrero, eliminarán — este temor de que en cualquier momento estalle una huelga con fines extraños a los intereses de la empresa y de sus trabajadores.

Para afectar el precio del capital, se puede elevar - la tasa de interés, lo cual no sólo reflejaría la escases de dicho factor, sino que podría atraer mayores ahorros internos y externos. Con el fin de determinar la magnitud - del aumento de la tasa de interés, se deberán hacer estu- dios de redituabilidad de la inversión en México para dife- rentes industrias y sectores, y establecer límites razona- bles a dicho rendimiento. Se podría estudiar la posibili- dad de emplear más de un turno en las industrias cuya es- tructura lo permita, con el fin de utilizar más eficiente- mente el capital instalado. Esto sería más factible si se - redujeran los conflictos laborales de naturaleza política. Otro aspecto que podría considerarse es la introducción de la tecnología intermedia, principalmente en aquellas indus- trias cuya eficiencia no se vería afectada y que en la ac- tualidad tratan de imitar procesos productivos diseñados - para países en que el factor escaso es la mano de obra. La implementación de las políticas más idóneas para lograr lo anterior requerirá de estudios precisos que decidieran su - viabilidad política y económica, por lo que no se debe pen- sar en su aplicación indiscriminada.

4) El mercado de bienes y el proceso de industrialización

Debido a que la composición de la demanda final afecta al -

patrón de demanda por factores y a sus ingresos, el gobierno no debe tratar de intervenir en ésta área y de cambiar dicha composición a favor de los productos más intensivos de mano de obra, que representan los patrones de consumo nacionales. Por otro lado, se podría pensar en continuar gravando el consumo de artículos de lujo, mientras que, por el otro, se puede elevar el efecto que resultaría del subsidio de la producción y de la expansión de industrias de artículos básicos que con el tiempo se pueden autosostener. Todo esto junto con una mejor distribución, permitirá que se aproveche el mercado masivo potencial de México.

El proceso de industrialización debe incorporar dentro de sus objetivos a la sustitución de importaciones de bienes de capital, al crecimiento de nuestras importaciones, y a la descentralización industrial en el país. Es importante que se advierta que la localización de una planta industrial depende principalmente del costo de los materiales, del costo de mano de obra, del costo de transporte, de la cercanía del mercado, que caracterizan a una comunidad urbana. Los simples incentivos fiscales no son garantía de que las empresas que planeen expandirse, ó las que por primera vez van a instalarse, decidan la localización de sus plantas en zonas que el gobierno promueve. Muchas veces la falta de infraestructura y desarrollo urbano desalienta a

empresarios potenciales que no ven futuro social para ellos y sus familias. Quizá la solución esté en la promoción de paquetes industriales, en los que varias empresas en conjunción con el gobierno desarrollen nuevos centros industriales y generen al mismo tiempo la infraestructura básica para la vida social, facilitando el acceso a materias primas y mano de obra relativamente barata y subsidiando en un principio el transporte desde y hacia los centros de consumo. Si esto se lograra, se estarían creando nuevos polos de crecimiento, se emplearía la fuerza de trabajo de la región, se le daría entrenamiento en el trabajo y se elevaría su nivel de vida.

5) La Política Impositiva

Una condición necesaria para la obtención de los objetivos de crecimiento, distribución, empleo y estabilidad, es la movilización de los recursos adecuados para financiar los diferentes proyectos que busquen dichos objetivos. Con el fin de generar mayores ingresos para el erario público, se debe actuar sobre el renglón de los impuestos y sobre las empresas públicas.

El impuesto sobre la renta a las personas recae más fuertemente sobre los causantes cautivos, y cualquier modi

ficación que se haga los afecta primeramente a ellos, por lo que los cambios en las tarifas impositivas, aunque pueden generar mayores ingresos públicos, pueden también disminuir el ahorro de estos grupos sociales. Los profesionistas libres y las personas más adineradas encuentran formas de evadir parcialmente la carga fiscal, lo cual hace que surja la duda de que realmente se vean afectados por los cambios en las tasas impositivas de ingresos por capital de los causantes cautivos, (en su mayoría en los estratos intermedios de la estructura de ingresos) provienen principalmente de dividendos, regalías, intereses y demás inversiones productivas; por su parte, los ingresos de capital de los causantes más ricos provienen en un 90% de arrendamiento y especulación de bienes raíces. Todo lo anterior hace que pensemos que se debe estudiar más a fondo la estructura impositiva mexicana, antes de realizar modificaciones a las tarifas, puesto que estas podrían afectar aún más a las clases medias y medias altas, que son las que en términos relativos ahorran más productivamente. También se debe estudiar la forma de evitar la evasión de impuestos, de gravar en una forma más elevada los ingresos por rentas y en general las propiedades urbanas que se utilizan con el propósito de especular.

Por lo que se refiere a las empresas públicas, los —

precios de los servicios que estas otorgan al público, deben de estar de acuerdo con el costo social que implican, para que puedan extender sus servicios a todos los rincones del país.

6) Gasto Público

Este renglón constituye uno de los puntos que el gobierno puede y debe promover con mayor entusiasmo en favor de los grupos marginados.

Una vez identificadas las características y la localización de los diversos grupos de pobreza, se podrán definir las necesidades prioritarias de cada uno, para que el gobierno sepa donde centrar sus esfuerzos educativos, habitacionales, de salud, y de inversión en general. Así, si en el sur es más necesario que se extiendan los servicios de salud y en el norte los habitacionales, la distribución proporcional se deberá hacer en esa forma.

Es en esta área donde se vió una de las mayores acciones en el período 1971-1976, en el que se trataron de hacer llegar los servicios del Seguro Social al campo, se instituyó el Infonavit, se fomentó la educación del campesino y se dirigió la inversión pública en una forma que podrían -

beneficiar más que antes a los marginados. Sin embargo hay que señalar que las políticas de tipo general, aunque cubran los renglones clave, pueden no llegar a las personas más necesitadas. Hay que asegurarse de que los beneficios lleguen a los más necesitados, así como de que sean el tipo correcto de beneficios. Los programas de alimentación escolar y de electrificación rural son dos aspectos que marchan en la dirección deseada, pero habrá que extenderlos hacia lugares que las futuras investigaciones señalen como los que pueden obtener un mayor rendimiento social del gasto ó de la inversión pública.

7) Sector Monetario y Financiero

La fragmentación del mercado de capitales debe desaparecer, por lo que el gobierno podría formar instituciones que sirvan de intermediarios para captar los pequeños ahorros y hacer préstamos a los pequeños empresarios o a los agricultores. El crédito debe estar al alcance de todos — aquellos con deseos de invertir, las tasas de interés deben fijarse de acuerdo con la realidad nacional y con el rendimiento del capital.

8) La propiedad y el control de activos.

Todos los intentos por modificar la política redistributiva, aunque pueden ejercer una influencia positiva sobre los objetivos de distribución, empleo y estabilidad, y muy posiblemente sobre el de crecimiento, son de acción relativamente lenta y algunas veces tienen resultados poco satisfactorios. Para lograr cambios permanentes en la estructura distributiva, se necesita que ocurran cambios en la distribución de la propiedad y del control de los activos. Por otro lado, la reforma agraria fué un intento de redistribución de la propiedad que nunca funcionó correctamente, ya que no se aplicaron las políticas necesarias. Algunos otros esquemas de redistribución de la propiedad y del control de activos pueden ser:

La legislación común en materia de especulación sobre bienes raíces, y el favorecimiento de la creación de empresas con participación de los obreros ó de los campesinos. Con respecto a lo primero, se aprobó la Ley de Asentamientos Humanos que trata de acabar con la especulación y con el crecimiento desordenado de las ciudades. Esta ley, en un principio ocasionó una serie de rumores y una fuga sustancial de capitales, pero en el largo plazo tenderá, si -

se aplica justamente, a hacer más ordenado el crecimiento de las ciudades y a cambiar el rumbo de las inversiones hacia aquellas más productivas socialmente.*

Las empresas con participación obrera ó campesina, — además de lograr un fin de justicia social, podían llegar a ser más productivas, dado que los trabajadores poseen intereses particulares en ello. Es necesario que se determine el tipo de empresa más apta para esta clase de organización, y que a la vez se busque su localización no sólo dentro del sector urbano organizado, sino también en las áreas marginadas del sector rural.

*En verdad esta ley como otras muchas, son inaplicables en nuestro sistema político.

CONCLUSIONES

- La concentración del ingreso en México no ha experimentado cambios considerables en el período 1950-1970.
- Las participaciones relativas de las clases más necesitadas han disminuido en relación con las clases media y media alta, cuyo crecimiento del ingreso ha sido lo suficientemente grande para propiciar su fortalecimiento como grupo de presión social y político.
- El crecimiento económico de México no ha beneficiado a las clases necesitadas, una manera de expresar este hecho es que el crecimiento del bienestar fué mucho menor al del ingreso agregado.
- El 40% más pobre de los sectores agropecuario, construcción y energía eléctrica, no sólo vieron que su posición se deterioró respecto al ingreso medio de su sector, sino que además poseían los ingresos medios más bajos de los grupos equivalentes de los demás sectores, esto representa un 17.62% del total de familias que habitan el país, lo cual habla por sí sólo de un grupo numeroso de indigentes.

- La situación es todavía más crítica para el primer decil del sector agropecuario, el cual no sólo poseía los mínimos ingresos medios, sino que se alejó más del ingreso medio sectorial y de aquel correspondiente al 5% más alto.

- Es preciso que se intenten corregir no sólo las disparidades existentes, sino que se propicie un desarrollo más acelerado de los grupos de pobreza mencionados en los incisos anteriores, con el fin de evitar la creciente tensión y problemática social que ha venido generándose en las ciudades.

- El 20% más pobre de los sectores agropecuario, manufacturero, construcción, eléctrico y transportes poseían en 1968 una participación en el ingreso menor a la de 1963.

- Los sectores agropecuario y de servicios poseían los más altos grados de concentración en 1963 y 1968.

- En términos generales, el 70% de la población en cada sector no recibía el equivalente al ingreso medio de su sector. El 40% más pobre de los sectores agropecuario, construcción y eléctrico vieron que se deterioró su posición en relación al ingreso medio de su sector.

- La situación se vuelve más crítica para el primer decil_ del sector agropecuario, que no sólo tenía el ingreso me_ dio más bajo, sino que se rezagaba respecto al ingreso - medio del sector y el del 5% más rico.

- La creciente disparidad entre el sector agropecuario y - los demás sectores es responsabilidad del constante y — creciente flujo migratorio del campo a las ciudades, si- tuación que ha generado los conocidos cinturones de mise_ ria alrededor de las grandes áreas urbanas.

- Los empleados administrativos son los que presentan una_ mejor situación de sus ingresos, menores coeficientes de concentración, crecimiento moderado de su ingreso y alto crecimiento de bienestar, este grupo ocupacional compone las clases medias altas que mayor beneficio han recibido del progreso económico del país.

- Los obreros y jornaleros se encontraban con bajos índices de concentración, muy bajos niveles de ingresos, incremen_ tos en las disparidades internas y con un crecimiento — del bienestar inferior al del ingreso.

- La situación de miseria en que viven muchos mexicanos -- fue en parte fruto del conjunto de políticas aplicadas -- entre 1940 y 1970, entre las que se destacan la política demográfica, agraria, de industrialización, monetaria y financiera, fiscal, de precios de factores y la comercial.

- La paternidad responsable debe extenderse a las áreas rurales mediante programas educativos. Por lo que se refiere a las masas que emigran a los principales centros urbanos del país, se debe tratar de retenerlos mediante políticas que eleven la productividad y el ingreso agrícola, así como de desviarlos hacia nuevos polos de crecimiento que reciban el apoyo gubernamental.

- La política de industrialización debe incorporar dentro de sus objetivos la sustitución de importaciones de bienes de capital, el crecimiento de nuestras exportaciones y la descentralización industrial del país.
Es importante que se advierta que la localización de una planta industrial depende principalmente del costo de -- los materiales, el costo de mano de obra, del costo de -- transporte, de la cercanía del mercado y de las economías externas que caracterizan a una comunidad urbana. Por --
otro lado, los simples incentivos fiscales no son garantía de que las empresas que planeen expandirse, o las --

que por primera vez van a instalarse decidan la localización de sus plantas en zonas que el gobierno promueve. - Muchas veces la falta de pasaje industrial (infraestructura y desarrollo urbano) desalienta a empresarios potenciales que no ven futuro. Tal vez la solución radique en la promoción de paquetes industriales, en los que varias empresas auspiciadas por el gobierno, desarrollen nuevos centros industriales y generen al mismo tiempo la infraestructura y servicios básicos, facilitando el acceso a materias primas y mano de obra relativamente barata y -- subsidiando en un principio el transporte desde y hacia los centros de consumo. Si esto se lograra, se estarían creando nuevos polos de crecimiento, se emplearía la fuerza de trabajo de la región y consiguientemente se elevaría el nivel de vida.

- Del análisis que se hizo de la política impositiva desde la revolución hasta 1962, se deduce que el impacto de esta sobre la distribución del ingreso fue regresivo, lo cual perjudicó a la población de bajos ingresos. En el período 1962-1972, las reformas aplicadas trataron de disminuir la regresividad del sistema sin llegar a convertirse en un instrumento redistributivo. La carga fiscal recaía sobre las clases medias de ingresos fijos, mientras que los perceptores de ingresos por capital y -

los profesionistas libres, disfrutaban de grandes facilidades para evadir la carga fiscal.

- Al fallar la política impositiva en su labor redistributiva, el gasto público debe de ser uno de los medios más eficaces de redistribución del ingreso hacia los estratos de población de menores ingresos. Pero el gasto público de 1940-1970, en lugar de elevar los ingresos reales de las áreas marginadas, los deterioró considerablemente. Su principal objetivo fue promover al sector privado de una oferta segura de insumos para la producción a un bajo costo, descuidando la inversión social. Dentro del gasto público dos de los renglones más importantes - por su carácter potencial redistributivo son el de educación y el de seguridad social. La participación de ambos experimento un leve aumento durante ese período, lo cual no significa necesariamente que se han beneficiado las clases marginadas. En el renglón de la educación comprobamos que las clases media y alta son las únicas que se benefician de dichos servicios, ya que la clase de escasos recursos tiene que asegurar primero su subsistencia para después iniciar por lo menos su primaria, la cual - la mayoría dejan inconclusa. Por lo que se refiere a la seguridad social su impacto redistributivo se encontró - bastante limitado en el período 1940-1970. Siendo el sec

tor urbano el más beneficiado, mientras que los grupos de pobreza no se beneficiaron en absoluto en las prestaciones de instituciones de seguridad social.

Por otro lado, si consideramos que cerca del 45% de los mexicanos viven en áreas rurales (con 2500 o menos habitantes), que la mayoría son jornaleros, peones o trabajadores por cuenta propia, y que en las zonas urbanas los marginados pueden llegar a representar hasta un 20% de la población, podemos concluir que cerca del 50% de la población mexicana no ha participado de los beneficios del gasto público.

- La política de precio de factores que se aplicó no pudo garantizar un mínimo nivel de vida, ni reducir la desigual distribución del ingreso. Por el contrario, perjudicó el uso de técnicas intensivas de mano de obra y la absorción productiva de trabajadores. De esta forma dicha política parece beneficiar al sector urbano y dentro de este al factor capital, cooperando así a que se de una mayor concentración del ingreso.

- La política comercial se ufaná de promover la sustitución de importaciones y con ello la industrialización del país. Pero este proteccionismo brindado a las empresas no benefició en nada, ya que estas una vez que recibieron altos márgenes de utilidad, poco se preocuparon -

por mejorar sus técnicas de producción y por disminuir - sus costos y precios, obligando así a los consumidores - mexicanos a pagar precios muy elevados.

- La tendencia general de la política monetaria y financiera parece inclinarse hacia un favorecimiento de la dualidad existente entre el agro mexicano y la polarización de la industria, lo cual ha contribuido al deterioro de la distribución del ingreso del país.

- Los acontecimientos del período 1971-1976 pudieron haber tenido fines redistributivos que sin embargo se opacaron por la aplicación de políticas contradictorias. El resultado neto en el largo plazo podrá ser benéfico, pero en el período existió un deterioro del ingreso de las clases medias y una intensificación de los conflictos de clase, que elevaron las tensiones sociales existentes.

- Los grupos poblacionales que presentan mayor pobreza, no sólo se encuentran fuera del mercado organizado, sino que por falta de capital y de recursos materiales no participan equitativamente en el crecimiento general de la economía.

En el aspecto demográfico resulta difícil pensar en una pronta reducción de la tasa de crecimiento poblacional, pero si se debe hacer incapié en el estudio de políticas

que logren disminuir tanto el índice de natalidad como la migración que afecta a las grandes ciudades.

- Aunque se han comentado en forma general las áreas-problema y algunas de las políticas sobre las cuales se necesitaría actuar, se requiere de una mayor profundización en el estudio de las políticas específicas, de sus interrelaciones y de los efectos finales sobre el problema distributivo. Una vez acordadas las medidas e instrumentos más idóneos para redistribuir el ingreso, se debe mantener en mente que la implementación efectiva de muchas de ellas se verá limitada en gran medida por la oposición de los grupos de poder, lo cual hará que el proceso redistributivo del ingreso sea largo y penoso. A pesar de esto, la aplicación planeada de esas políticas en los lugares más aptos para que operen, tenderán a mejorar la calidad del empleo, a disminuir la concentración del ingreso y la riqueza, y a elevar la productividad y el crecimiento económico; todo esto promoverá la estabilidad social y económica interna y externa.

Es necesario que se comience a trabajar en esta dirección con el fin de evitar que las tensiones sociales se sigan acumulando y lleguen a desencadenar violencia. Es necesario que los grupos de interés con suficiente poder político y económico comprendan la situación y se convenzan de que, en el largo plazo, existen mayores ventajas en -

la implementación de estrategias redistributivas, que en el uso de la fuerza para mantener subyugada a la mayoría de la población.

CUADRO 1

VALOR AGREGADO POR TRABAJADORES Y POR SECTOR 1950-1970
(Índice promedio para el país = 1)

SECTOR	1950	1970
Agricultura	0.31	0.30
Minería y petróleo	3.97	3.73
Manufacturas	1.60	1.21
Electricidad, gas y agua	1.81	2.41
Construcción	1.31	1.06
Transporte y comunicaciones	1.35	0.89
Comercio	4.81	3.46
Servicios	0.99	0.46
Gobierno	1.58	1.03
Promedio	1.00	1.00

Fuente: Banco Mundial

EVOLUCIÓN DE LA TIERRA Y PRODUCCIÓN AGRÍCOLA 1970

	Moderna ¹	Tradicional	Subsistencia	Total
Número de unidades productivas agrícolas (miles)	200.1	1,140.0	1,479.4	2,815.9
Ejidales	120.3	676.2	1,062.3	1,858.8
Privadas	81.2	463.8	412.1	947.1
Porcentaje del total	7.1	40.4	52.5	100.0
Área promedio de tierra por unidades productivas (ha)	33	14	8	12
Superficie total de tierra dedicada a la agricultura (miles de has) ²	6,650	15,960	1,835	34,445
Ingresos				
Pesos por unidad productiva	79,200	17,200	7,200	16,538
Pesos por Ha. dedicada a la agricultura	2,100	720	522	918
Ingreso promedio per cápita (pesos)	9,975	1,428	489	1,899

1. Moderna: Agricultores que usan tecnología moderna.

Tradicional: Agricultores que no usan tecnología moderna.

Subsistencia: Agricultores que destinan una mínima parte de su cosecha al mercado.

2. Incluye tierras de pastoreo y de bosque.

Fuente: Dirección General de Estadística. V. Censo Agrícola, ganadero y ejidal, 1970, México 1975.

CUADRO 3

VALOR AGREGADO Y REMUNERACIONES POR TRABAJADOR EN ESTABLECIMIENTOS MANUFACTUREROS. 1970
(precios corrientes)

Tamaño del establecimiento por valor bruto por producción (miles de pesos)	Número de establecimientos (unidades)	Número de trabajadores (unidades)	Trabajadores por establecimiento (unidades)	Valor agregado por trabajador (pesos)	Remuneraciones por trabajador (pesos)	Activos fijos - por trabajador (pesos)
Hasta 1,500	110,283	390,223	3.5	15,290	7,510	13,572
1,501 a 10,000	6,395	319,734	50.0	35,043	17,094	35,747
10,001 a 35,000	2,166	311,517	143.8	49,903	22,264	53,617
35,001 a 150,000	917	358,355	390.8	69,232	28,109	95,330
más de 150,000	202	201,398	997.0	123,900	39,338	166,090
Todos los establecimientos:	119,963	1,581,227	13.2	52,108	20,868	63,844

Fuente: Dirección General de Estadística, IX Censo Industrial, 1971. México, 1971.

CUADRO 4

COEFICIENTES DE CONCENTRACION DEL INGRESO FAMILIAR EN MEXICO A NIVEL NACIONAL

COEFICIENTE	1950 ^{1/}	1950 ^{2/}	1956 ^{3/}	1956 ^{4/}	1958	1963	1968 ^{5/}	1968 ^{6/}	1970
Geni	0.5273	0.5236	0.4630	0.4838	0.4560	0.5343	0.4906	0.5307	0.5041
Theil	0.7480	0.6510	0.3957	0.4414	0.4067	0.5481	0.4903	0.5193	0.4983
Coefficientes de Variación	10.1111	5.9643	2.2841	2.1779	2.6524	3.8233	3.0234	1.4616	2.8390
Desviación Stá de los log. de los ingresos	1.4460	1.4230	1.1924	1.2256	1.3347	1.3607	1.4582	1.1576	1.2930

- Notas: ^{1/} No se incluyen las familias perceptoras de ingresos mixtos.
^{2/} Se incluyen las familias perceptoras de ingresos mixtos, según la distribución de la Sra. Navarrete.
^{3/} No se incluyen el Distrito Federal, Baja California Sur y Quintana Roo.
^{4/} Se incluye el Distrito Federal, según los datos de la Sra. Navarrete.
^{5/} Datos encuesta Banco de México.
^{6/} Revisión hecha por la Secretaría de la Presidencia a la encuesta del Banco de México.

Fuentes: Apéndice estadístico, cuadros A.1 al A.9 del apéndice estadístico del estudio sobre la distribución del ingreso en México, Salvador Kalifa Assad.

CUADRO 5
DISTRIBUCION DEL INGRESO EN MEXICO A NIVEL NACIONAL
(en porcentajes)

DECILES	1950 ^{1/}	1950 ^{2/}	1956 ^{3/}	1956 ^{4/}	1958	1963	1968 ^{5/}	1968 ^{6/}	1970
I	2.43	2.32	1.98	1.79	2.32	1.69	1.57	1.21	1.42
II	3.17	2.94	2.62	2.44	3.21	1.97	2.11	2.21	2.34
III	3.18	2.99	4.10	3.81	4.06	3.42	3.72	3.04	3.49
IV	4.29	4.47	4.51	4.54	4.98	3.42	3.86	4.23	4.54
V	4.93	4.66	6.00	5.77	6.02	5.14	7.92	5.07	5.46
VI	5.96	6.48	7.48	7.54	7.49	6.08	8.25	6.46	8.24
VII	7.04	7.42	10.11	9.09	8.29	7.85	8.25	8.28	8.24
VIII	9.63	10.12	11.18	11.02	10.73	12.38	8.26	11.39	10.44
IX	13.89	14.46	17.29	17.51	17.20	16.45	17.74	16.06	16.61
Xa	10.38	10.38	11.79	10.31	10.24	13.04	10.45	14.90	11.52
Xb	35.10	33.76	22.94	26.18	25.46	28.56	27.87	17.15	27.69
TOTAL	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00

NOTA: 1/ Datos originales Parte Especial, censo 1950.

2/ Datos Sra. Navarrete.

3/ Datos originales encuesta de S.I.C., hoy SECOM.

4/ Datos Sra. Navarrete.

5/ Datos encuesta Banco de México.

6/ Datos revisión de la encuesta del Banco de México. Secretaría de la Presidencia.

Número de familias en cada decil:

1950: 449,977 1950: 510,500 1956: 500,199 1956: 577,943 1958: 640,538

1963: 732,964 1968: 815,100 1968: 827,765 1970: 889,175

Fuente: Elaborado con base en el apéndice Estadístico, cuadros A.1 al A.9 del estudio de la distribución del ingreso en México. Salvador Kalifa Assad. CIDE.

CUADRO 6

COEFICIENTES DE CONCENTRACION DEL INGRESO FAMILIAR EN MEXICO A NIVEL NACIONAL

COEFICIENTE	1950 ^{1/}	1950 ^{2/}	1956 ^{3/}	1956 ^{4/}	1958	1963	1968 ^{5/}	1968 ^{6/}	1970
Gini	0.5164	0.5150	0.4567	0.4772	0.4507	0.5273	0.4851	0.5259	0.4968
Theil	0.5679	0.5473	0.3669	0.4173	0.3792	0.5121	0.4561	0.5032	0.4598
Coefficientes de Variación	1.9043	1.8291	1.2550	1.4084	1.3576	1.5960	1.5060	1.5529	1.5090
Desviación estándar de los ingresos	0.9854	0.9962	0.9323	0.9762	0.8823	1.0913	1.0323	1.1234	1.0435
Razón de Kuznets	78.74	77.74	66.62	70.44	67.26	80.86	67.12	79.00	72.54

- Notas: 1/ Datos originales Parte Especial, Censo 1950
 2/ Datos Sra. Navarrete
 3/ Datos originales, encuesta S.I.C.
 4/ Datos Sra. Navarrete
 5/ Datos encuesta Banco de México
 6/ Datos revisión de la encuesta del Banco de México. Secretaría de la Presidencia

Fuente: Cuadro 4.2 y A.1 al A.9 del Apéndice Estadístico estandarizado por deciles del Estudio sobre la Distribución del Ingreso en México, Salvador Kalifa Assad, CIDE

CUADRO 7
INGRESO MEDIO MENSUAL REAL POR DECILES A NIVEL NACIONAL*
 (pesos de 1958)

DECILES	1950 ^{1/}	1950 ^{2/}	1956 ^{3/}	1956 ^{4/}	1958	1963	1968 ^{5/}	1968 ^{6/}	1970
I	170.18	176.87	144.30	150.34	193.86	196.54	239.95	172.35	179.39
II	222.00	224.14	190.94	204.93	268.23	229.34	322.48	314.79	295.61
III	222.71	227.95	298.79	319.99	339.26	398.14	568.54	433.02	440.89
IV	300.44	340.78	328.67	381.31	416.14	398.14	589.93	602.53	573.54
V	345.26	355.26	437.26	484.62	503.04	598.38	1210.44	722.18	689.77
VI	417.40	494.02	545.02	633.12	625.88	707.81	1260.88	920.17	1040.97
VII	493.03	565.68	736.78	763.46	692.72	913.87	1260.88	1179.41	1040.97
VIII	674.42	771.52	814.76	925.56	896.61	1441.61	1262.41	1622.41	1318.89
IX	972.76	1102.39	1260.03	1470.26	1437.26	1915.05	2711.27	2287.61	2099.62
Xa	1452.89	1582.69	1718.85	1731.43	1711.34	3033.16	3194.23	4244.74	2910.66
Xb	4916.32	5147.55	3343.58	4397.66	4254.25	6643.18	8518.96	7734.55	6996.19
TOTAL	700.33	762.37	728.76	939.89	835.61	1164.05	1528.34	1424.41	1263.31

Notas: 1/Datos originales Parte Especial, Censo 1950
 2/Datos Sra. Navarrete
 3/Datos originales Encuesta S.I.C.
 4/Datos Sra. Navarrete
 5/Datos Encuesta Banco de México
 6/Datos revisión de la Encuesta del Banco de México. Secretaría de la Presidencia

* Por Ingreso Medio Mensual se comprende Ingreso familiar Medio Mensual
 Fuentas: Elaborado con base en el Apéndice Estadístico cuadro A.1 al A.9. El número de familias en cada decil es el mismo que el del cuadro 4.2. del Estudio de la Distribución del Ingreso en México. Salvador Kalifa Assad. CIDE.

CUADRO 8
RELACIONES DE INGRESO MEDIO ENTRE RICOS Y POBRES A NIVEL NACIONAL⁺⁺

RELACION DE INGRESO	1950 ^{1/}	1950 ^{2/}	1956 ^{3/}	1956 ^{4/}	1958	1963	1968 ^{5/}	1968 ^{6/}	1970
<u>Xb⁺</u>	28.89	29.10	23.17	29.25	21.94	33.77	35.50	44.88	39.00
<u>I⁺</u>									
<u>Y⁺</u>	4.12	4.31	5.05	5.59	4.31	5.92	6.37	8.26	7.04
<u>I</u>									
<u>Xb</u>	25.07	25.61	19.95	24.76	18.41	31.18	30.29	31.75	29.46
<u>0-20⁺</u>									
<u>Y</u>	3.51	3.80	4.35	4.73	3.62	5.46	5.43	5.85	5.32
<u>0-20</u>									
<u>Xb</u>	21.48	21.23	13.90	16.65	13.98	21.74	19.80	20.32	18.79
<u>0-40⁺</u>									
<u>Y</u>	3.06	3.14	3.03	3.18	2.75	3.81	3.55	3.74	3.39
<u>0-40</u>									

Notas: ⁺ Y: es el ingreso medio nacional del año correspondientes
Xb: es el ingreso medio del 5% superior del año correspondiente
I: es el ingreso medio del 10% inferior del año correspondiente
0-20: es el ingreso medio del 20% inferior del año correspondiente
0-40: es el ingreso medio del 40% inferior del año correspondiente

⁺⁺ Ver notas cuadro 9
1/ Ver notas cuadro 7
2/ Ver notas cuadro 7
3/ Ver notas cuadro 7
4/ Ver notas cuadro 7
5/ Ver notas cuadro 7
6/ Ver notas cuadro 7

CUADRO 9
 TASAS DE CRECIMIENTO DEL INGRESO MEDIO REAL POR DECILES A NIVEL NACIONAL*
 (precios de 1958)
 (porcentajes)

DECILES	1950 ^{1/} -1956 ^{2/}	1956 ^{2/} -1958	1958-1963	1963-1968 ^{3/}	1968 ^{3/} -1970	1950 ^{1/} -1958	1958-1970	1950 ^{1/} -1970
I	-2.53	17.17	0.30	-2.48	2.04	1.74	-0.62	0.27
II	-2.33	20.24	-2.90	7.45	-3.04	2.60	0.86	1.66
III	5.69	6.77	3.47	1.75	0.91	6.54	2.50	4.90
IV	1.57	13.30	-0.87	10.27	-2.40	4.81	3.15	4.55
V	4.44	7.52	3.79	4.14	-2.24	5.71	3.09	4.99
VI	5.10	7.41	2.62	6.00	6.56	6.24	5.52	7.47
VII	8.24	-2.29	6.39	5.81	-5.87	5.06	4.19	5.56
VIII	3.47	5.02	12.15	2.51	-9.35	4.12	3.92	4.78
IX	4.92	7.03	6.65	3.89	-4.10	5.97	3.84	5.79
Xa	3.05	-0.21	15.45	7.99	-15.71	2.22	5.84	5.02
Xb	-5.33	13.62	11.23	3.29	-4.77	-1.68	5.37	2.12
TOTAL	0.6766	7.35	7.86	4.47	-5.66	2.41	4.26	4.02

Notas: 1/ Se refiere a los datos originales tomados del censo. 1ra. columna cuadro 7.
 2/ Se refiere a los datos originales tomados de la encuesta 3ra. columna cuadro 7.
 3/ Se refiere a los datos revisados por Presidencia. 8va. columna. cuadro 7.

* Por ingreso medio se comprende ingreso familiar medio mensual.

Fuente: Elaborado con base en el cuadro 7.

CUADRO 10
DISTRIBUCION SECTORIAL DEL INGRESO EN MEXICO. 1963
(porcentajes)

DECILES	AGROPE CUARIO	INDUSTRIA MANUFACTURERA	MINAS Y CANTERAS	CONSTRUCCION	COMERCIO
I	2.01	1.82	2.15	2.83	1.16
II	2.79	3.16	2.62	3.22	1.97
III	3.81	3.79	3.43	3.31	2.88
IV	3.81	4.87	4.58	5.40	3.74
V	4.49	5.28	6.06	6.40	4.94
VI	6.00	6.87	8.03	6.70	6.53
VII	7.64	8.61	8.04	8.36	8.27
VIII	9.85	10.18	11.55	10.14	11.78
IX	16.86	16.55	22.26	14.49	16.95
Xa	13.75	12.23	15.41	10.70	15.69
Xb	28.99	26.64	15.87	28.45	26.09
TOTAL	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00

DECILES	ELECTRICIDAD, AGUA Y SERVICIOS SANITARIOS	TRANSPORTES Y TELECOMUNICACIONES	SERVICIOS
I	3.20	2.88	1.33
II	3.63	3.98	1.85
III	4.15	5.14	3.18
IV	6.20	5.80	3.99
V	6.50	7.60	4.90
VI	8.89	8.35	6.93
VII	10.88	10.13	8.91
VIII	11.74	12.29	12.11
IX	14.88	16.22	17.54
Xa	10.93	9.24	15.42
Xb	18.96	18.37	23.84
TOTAL	100.00	100.00	100.00

Notas: El número de familias por decil es:

Agropecuarios:	313,083.30	Construcción:	34,671.30
Industria Manufacturera:	109,473.60	Comercio:	80,457.00
Minas y Canteras:	4,086.20	Electric., Agua, etc:	4,351.40
Transportes y Comercio:	20,944.70	Servicios:	191,192.80

Fuente: Elaborado con base en el cuadro A.20 del Apéndice Estadístico del Estudio de la Distribución del Ingreso en México. Salvador Kalifa Assad. CIDE.

CUADRO 11
DISTRIBUCION SECTORIAL DEL INGRESO EN MEXICO. 1968
 (porcentajes)

DECILES	TOTAL	AGROPECUARIO	INDUSTRIAS EXTRACTIVAS	TRANSPORTE	CONSTRUCCION
I	1.28	1.11	1.14	1.68	1.89
II	2.00	3.56	4.12	2.76	2.16
III	3.44	3.57	8.49	5.21	3.19
IV	3.56	3.78	8.49	6.89	3.83
V	8.48	6.33	8.49	6.89	3.83
VI	8.89	6.34	8.49	6.90	8.45
VII	8.89	10.37	8.49	6.90	9.57
VIII	8.90	15.84	8.49	12.66	9.58
IX	18.28	15.85	18.35	15.51	17.87
Xa	10.68	7.92	9.54	12.26	11.96
Xb	25.60	25.33	15.91	22.34	27.67
TOTAL	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00

DECILES	ENERGIA ELECTRICA	COMERCIO	TRANSPORTES	SERVICIOS	INSUFICIENTEMENTE ESPECIFICADO
I	0.56	1.17	2.47	1.58	1.29
II	1.58	2.22	3.21	2.50	2.29
III	1.58	5.23	7.74	6.21	2.93
IV	4.79	7.71	8.02	6.25	6.10
V	7.00	7.71	8.03	6.25	6.11
VI	7.01	7.72	8.03	6.25	6.11
VII	7.58	7.72	8.03	7.58	7.02
VIII	15.76	10.91	10.50	14.07	13.74
IX	26.12	17.36	18.06	14.07	18.01
Xa	14.01	9.27	9.04	12.10	12.21
Xb	14.01	22.98	16.87	23.14	24.19
TOTAL	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00

NOTAS: El número de familias por decil es:

Total

815,097.20

Energía Eléctrica

1,633.00

.....1

CUADRO 11
DISTRIBUCION SECTORIAL DEL INGRESO EN MEXICO. 1968
(Continuación)

.....2

NOTAS: El número de familias por decil es:

Agropecuaria	307,959.90	Comercio	103,170.40
Industrias Extractivas	2,866.60	Transportes	31,468.80
Inds. de Transformación	136,637.40	Servicios	176,793.40
Construcción	45,166.50	Insuficientemente especific.	9,101.20

CUADRO 12

COEFICIENTES DE CONCENTRACION DEL INGRESO FAMILIAR POR SECTORES EN MEXICO. 1963

COEFICIENTE	AGROPECUARIO	MINAS Y CANTERAS	INDUSTRIA MANUFACTURERA	CONSTRUCCION	COMERCIO	ELECTRICIDAD AGUA Y SERVICIOS SANITARIOS	TRANSPORTE Y COMUNICACIONES	SERVICIOS
Gini	0.5159	0.4528	0.4791	0.4580	0.5323	0.3772	0.3623	0.5168
Theil	0.5066	0.3454	0.4286	0.4188	0.5112	0.2476	0.2267	0.4660
Desviación Std. de los Ingresos	1.0192	0.9303	0.9588	0.8848	1.1621	0.7440	0.7131	1.1197
Coefficientes de Variación	1.6236	1.0748	1.4578	1.5194	1.5258	1.9983	0.9379	1.4066

Fuente: Elaborado con base en datos del cuadro 10 de este documento.

CUADRO 13

COEFICIENTES DE CONCENTRACION DEL INGRESO FAMILIAR POR SECTORES EN MEXICO, 1968

COEFICIENTES	AGROPECUARIO	INDUSTRIAS EXTRATIVAS	INDUSTRIAS TRANSFORMACION	CONSTRUCCION	ENERGIA ELECTRICA	COMERCIO	TRANSPORTE	SERVICIOS	INSUFICIENTEMENTE ESPECIFICADO
Gini	0.4651	0.3217	0.4278	0.5113	0.4982	0.4210	0.3327	0.4331	0.4888
Theil	0.4045	0.2127	0.3403	0.4844	0.4306	0.3405	0.2092	0.3551	0.4286
Desviación Std. de los Ingresos	1.0266	0.8416	0.9101	1.0587	1.3226	0.9806	0.7190	0.9370	1.0642
Coefficiente de Variación	1.3427	0.8288	1.2188	1.5267	1.0550	1.2072	0.8621	1.2579	1.3480

Fuentes: Elaborado con base en datos del cuadro 11.

CUADRO 14
 INGRESO MEDIO MENSUAL REAL POR DECILES A NIVEL SECTORIAL
 (pesos de 1963)

DECILES	AGROPECUARIO		INDUSTRIA EXTRACTIVA		INDUSTRIA MANUFACTURERA		CONSTRUCCION CONSTRUCCION	
	1963	1968	1963	1968	1963	1968	1963	1968
I	164.50	118.32	394.90	226.82	296.20	417.59	268.80	333.39
II	228.30	379.47	437.27	819.74	514.43	676.13	305.80	381.02
III	311.70	380.64	629.90	1387.22	616.80	1276.42	314.40	562.71
IV	311.70	401.93	647.20	1687.22	792.50	1688.01	512.80	675.60
V	367.40	674.74	1213.00	1689.22	859.30	1688.01	607.80	675.60
VI	490.90	675.31	1474.60	1839.22	1118.00	1690.46	636.30	1490.55
VII	625.10	1105.38	1476.60	1689.22	1401.20	1960.46	794.00	1688.12
VIII	805.90	1688.45	2121.20	1688.22	1658.70	3101.12	963.00	1689.37
IX	1379.50	1688.45	4088.20	3652.99	2693.30	3799.51	1378.10	3152.20
Xa	2250.00	1692.71	5600.30	3301.55	3930.60	6007.20	2032.40	4219.49
Xb	4743.90	5400.05	5829.30	3333.27	3670.70	10946.25	5403.80	9762.00
Total	818.20	1068.94	1836.60	1989.71	1627.40	2449.84	949.70	1754.67

DECILES	ENERGIA ELECTRICA		COMERCIO		TRANSPORTE		SERVICIOS	
	1963	1968	1963	1968	1963	1968	1963	1968
I	548.10	135.12	199.10	256.19	415.00	519.85	229.50	426.97
II	621.75	381.14	338.10	486.11	573.40	675.60	319.50	675.58
III	717.65	381.14	494.30	1145.20	740.60	1629.02	548.70	1634.92
IV	1051.93	1155.20	141.90	1688.24	835.70	1629.02	688.50	1678.15
V	1113.32	1688.18	847.30	1688.24	1095.00	1690.06	545.50	1688.96
VI	1522.68	1690.58	1120.70	1690.42	1203.10	1690.06	1195.80	1743.07
VII	1863.53	1828.06	1419.30	1690.42	1459.60	1690.06	1537.50	2048.37
VIII	2010.62	3300.31	2021.30	2388.93	1770.80	2209.91	2089.70	3302.23
IX	2543.15	6299.31	2909.10	3801.27	2337.00	3801.05	3025.70	3802.20
Xa	3744.17	6753.40	5385.60	4059.65	2682.65	3805.13	5321.70	6539.63
Xb	6494.97	6753.40	8955.50	10063.73	5293.50	7100.95	6227.60	12506.37
Total	1712.80	1411.54	1718.30	2189.67	1440.60	2164.67	1725.60	2702.35

Nota * Se comprende por Ingreso Medio Mensual al Ingreso Familiar Medio Mensual.

Fuente: Elaborado con base a los cuadros A.20 y A.21 del Apéndice Estadístico.
 Estudio de Distribución del Ingreso en México.
 Salvador Kalifa Assad
 SIDE.

CUADRO 15
 INGRESO MEDIO MENSUAL REAL POR PORCENTILES A NIVEL SECTORIAL*
 (Pesos de 1963)

PORCENTAJE DE POBLACION	AGROPECUARIO		INDUSTRIA EXTRACTIVA		INDUSTRIA MANUFACTURERA		CONSTRUCCION	
	1963	1968	1963	1968	1963	1968	1963	1968
0 - 20	196.40	240.90	438.05	523.28	405.32	543.89	287.30	357.26
0 - 40	254.05	320.32	586.80	1105.25	554.98	1013.05	350.45	488.21
0 - 60	370.43	533.51	1014.73	1688.22	846.65	1585.73	517.83	851.12
0 - 90	936.23	1494.09	2562.00	2343.81	1917.07	2863.98	1044.37	2176.73
40 - 90	733.76	1106.57	2054.76	2081.97	1545.70	2394.08	875.44	1739.27
40 - 95	871.60	1214.40	2382.54	2238.30	1767.05	2722.55	930.62	1964.74
90 - 100	3496.95	3546.38	5744.80	5067.41	6325.65	8476.73	3718.10	6990.75
95 - 100	4743.90	5400.05	5829.30	6333.27	8670.70	10946.25	5403.80	9762.00

PORCENTAJE DE POBLACION	ENERGIA ELECTRICA		COMERCIO		TRANSPORTE		SERVICIOS	
	1963	1968	1963	1968	1963	1968	1963	1968
0 - 20	584.93	258.10	258.60	371.15	494.20	597.73	274.50	551.28
0 - 40	737.36	513.11	418.35	893.94	641.18	1113.37	446.55	1103.91
0 - 50	1103.90	1228.75	776.18	1553.03	968.60	1659.54	819.63	1686.76
0 - 90	2141.00	3976.06	2116.73	2626.87	1855.80	2567.01	2217.97	3217.59
40 - 90	1311.80	3061.39	1663.74	2251.86	1573.10	2216.23	1739.04	2616.95
40 - 95	1997.47	3397.03	2002.09	2416.20	1672.15	2360.67	2064.74	2973.56
90 - 100	5119.57	5753.40	7170.55	7061.69	3978.10	5453.04	6774.05	9523.00
95 - 100	5494.97	6753.40	8955.50	10063.73	5293.60	7100.95	8227.60	12506.37

Nota: * Se comprende por Ingreso Medio Mensual al Ingreso Familiar Medio Mensual.

Fuente: Elaborado con base en el cuadro 14

CUADRO 16
RELACION DEL INGRESO MEDIO ENTRE RICOS Y POBRES A NIVEL SECTORIAL**

RELACION DE INGRESO MEDIO	AGROPECUARIO		INDUSTRIA EXTRACTIVA		INDUSTRIA MANUFACTURERA		CONSTRUCCION		ENERGIA ELECTRICA		COMERCIO		TRANSPORTE		SERVICIOS	
	1963	1968	1963	1968	1963	1968	1963	1968	1963	1968	1963	1968	1963	1968	1963	1968
$\frac{X_b^+}{I^+}$	28.84	45.64	14.76	27.92	29.27	26.60	20.10	29.28	11.85	49.97	44.98	39.28	12.76	13.66	35.85	29.29
$\frac{Y^+}{I}$	4.97	9.01	4.65	8.77	5.49	5.95	3.53	5.26	3.13	17.84	8.62	8.55	3.47	4.05	7.52	6.33
$\frac{X_D}{0-20^+}$	24.15	21.70	13.31	12.10	21.39	20.13	18.81	27.32	11.10	26.17	33.34	27.11	10.71	11.88	29.97	22.69
$\frac{Y}{0-20}$	4.17	4.28	4.19	3.80	4.02	4.50	3.30	4.91	2.93	9.34	6.39	5.90	2.92	3.52	6.29	4.90
$\frac{X_D}{0-40^+}$	18.67	16.86	9.93	5.73	15.62	10.81	15.42	20.00	8.81	13.16	21.41	11.26	8.26	6.38	18.42	11.33
$\frac{Y}{0-40}$	3.22	3.33	3.13	1.80	2.93	2.42	2.71	3.59	2.32	4.70	4.10	2.45	2.25	1.89	3.86	2.45

Notas: \bar{Y} : es el ingreso medio del sector correspondiente
 X_b : es el ingreso medio del 5% superior al sector correspondiente
 I : es el ingreso medio del 10% inferior al sector correspondiente
 $0-20$: es el ingreso medio del 20% inferior del sector correspondiente
 $0-40$: es el ingreso medio del 40% inferior del sector correspondiente

**For ingreso medio se comprende ingreso familiar medio mensual

Fuente: Elaborado con base en los cuadros 14 y 15.

CUADRO 17

** INGRESO MEDIO DE CADA SECTOR CON RESPECTO AL INGRESO MEDIO AGROPECUARIO^{1/}

RELACION DE SECTORES	Y+		I+		0-20+		0-40+		Xb+	
	1963	1968	1963	1968	1963	1968	1963	1968	1963	1968
<u>Extractiva</u> Agropecuaria	2.24	1.87	2.40	1.92	2.23	2.10	2.31	3.45	1.23	1.17
<u>Manufacturera</u> Agropecuaria	1.99	2.30	1.80	3.48	2.06	2.19	2.18	3.16	1.83	2.03
<u>Construcción</u> Agropecuaria	1.16	1.65	1.63	2.82	1.46	1.44	1.38	1.52	1.14	1.81
<u>Energía Eléctrica</u> Agropecuaria	2.09	2.26	3.33	1.14	2.98	1.04	2.90	1.60	1.37	1.25
<u>Comercio</u> Agropecuaria	2.10	2.05	1.21	2.17	1.37	1.49	1.65	2.79	1.89	1.86
<u>Transporte</u> Agropecuaria	1.76	1.97	2.52	4.39	2.52	2.40	2.52	3.48	1.12	1.31
<u>Servicios</u> Agropecuaria	2.11	2.54	1.40	3.61	1.40	2.21	1.76	3.45	1.73	2.32

Notas: 1/ Por ingreso medio agropecuario se entiende el ingreso medio del sector agropecuario.

⁺Y: Es el ingreso medio del sector correspondiente

Xb: Es el ingreso medio del 5% superior al sector agropecuario

I: Es el ingreso medio del 10% inferior del sector correspondiente

0-20: Es el ingreso medio del 20% inferior del sector correspondiente

0-40: Es el ingreso medio del 40% inferior del sector correspondiente

** Por ingreso medio se comprende el ingreso familiar medio mensual

Fuente: Elaborado con base en los cuadros 14 y 15

CUADRO 18
DISTRIBUCION OCUPACIONAL DEL INGRESO EN MEXICO. 1963
 (porcentajes)

DECILES	OBRAERO, OPERARIO O JORNALERO	ADMINISTRATIVO O TECNICO	TRABAJA POR CUENTA PROPIA	PATRON O EMPRESARIO	DESOCUPADO
I	2.68	1.88	1.45	0.71	0.31
II	2.89	3.26	1.45	1.31	0.34
III	4.92	3.70	2.99	1.72	1.34
IV	5.42	5.23	3.32	5.42	1.34
V	5.42	6.77	8.87	6.24	1.34
VI	8.48	8.73	6.07	6.24	2.83
VII	9.70	8.73	7.47	7.76	3.58
VIII	10.80	9.60	13.77	10.43	5.68
IX	16.21	10.58	15.96	19.19	35.76
Xa	12.83	8.43	14.23	15.91	23.73
Xb	20.45	33.09	29.42	25.07	23.73
TOTAL	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00

Notas: El número de familias por decil es:

Obrero, operario ó jornalero	357,163
Administrativo ó técnico	108,138
Trabaja por cuenta propia	232,000
Patrón ó empresario	14,242
Desocupado	861

Fuentes: Elaborado con base en datos del cuadro A.22 del Apéndice Estadístico del estudio de la Distribución del Ingreso en México. Salvador Kalifa Assad. CIDE

CUADRO 19
DISTRIBUCION OCUPACIONAL DEL INGRESO EN MEXICO. 1968
(porcentajes)

DECILES	OPERARIO-OBRAERO JORNALERO	ADMINISTRATIVO O TECNICO	TRABAJA POR SU CUENTA	PATRON O EMPRESARIO
I	2.09	1.96	1.18	1.04
II	2.96	5.18	1.93	2.40
III	4.16	5.26	3.35	3.13
IV	5.26	5.26	3.35	3.13
V	5.26	5.27	8.24	4.87
VI	12.07	6.12	8.37	5.57
VII	13.16	11.84	8.37	9.90
VIII	13.16	11.84	8.38	13.92
IX	13.16	14.98	17.62	13.93
Xa	10.75	10.53	11.07	13.67
Xb	17.97	21.76	28.14	28.44
TOTAL	100.00	100.00	100.00	100.00

DECILES	OTRAS	DESOCUPADO	JUBILADO	NO REMUNERADO
I	1.03	2.94	3.83	1.34
II	2.16	6.45	5.80	2.66
III	3.11	6.45	5.81	3.72
IV	5.56	6.46	5.81	7.17
V	7.76	7.54	5.81	9.28
VI	7.77	8.75	5.81	9.28
VII	7.77	9.11	12.71	9.29
VIII	11.16	9.11	13.07	9.29
IX	17.47	14.56	13.13	16.19
Xa	13.06	10.25	11.61	10.44
Xb	23.15	18.38	16.61	21.34
TOTAL	100.00	100.00	100.00	100.00

Notas: El número de familias por decil es:

operario-obrero ó jornalero	2,417,695	otras	440,449
administrativo ó técnico	1,579,868	desocupado	111,166
trabaja por su cuenta	1,633,587	jubilado	95,620
patrón ó empresario	1,345,075	no remunerado	527,332

Fuente: Elaborado con base en datos del cuadro A.23 del Apéndice Estadístico de la Distribución del Ingreso en México. Salvador Kalifa Assad. CIDE

CUADRO 20

COEFICIENTES DE CONCENTRACION DEL INGRESO FAMILIAR POR OCUPACION EN MEXICO. 1963

COEFICIENTES	OBRERO OPERARIO O JORNALERO	EMPLEADO ADMINISTRATIVO O TECNICO	TRABAJA POR SU CUENTA	PATRON O EMPRESARIO	DESOCUPADO
Gini	0.4159	0.4623	0.5575	0.5427	0.7022
Theil	0.3056	0.4826	0.5714	0.5304	0.9869
Desviación Std. de los Ingresos	0.8248	0.9291	1.2031	1.3308	2.0218
Coefficientes de variación	1.1324	1.7558	1.6720	1.4944	1.9053

Fuente: Elaborado con base en datos del cuadro 18 de este documento y A.22 estandarizado del estudio de la Distribución del Ingreso en México. Salvador Kalifa Assad. CIDE

CUADRO 21

COEFICIENTES DE CONCENTRACION DEL INGRESO FAMILIAR POR OCUPACION EN MEXICO. 1968

COEFICIENTE	OPERARIO OBRERO O JORNALERO	ADMINISTRATIVO O --- TECNICO	TRABAJADOR POR SU CUENTA	PATRON O EMPRESARIO	OTRAS	DESOCUPADO	JUBILADO	NO REMUNERADO
Gini	0.3902	0.4007	0.5009	0.5327	0.4757	0.3145	0.3302	0.4083
Theil	0.2705	0.3016	0.4831	0.5250	0.4055	0.1968	0.2039	0.3142
Desviación Std. de los ingresos	0.8534	0.8259	1.1174	1.1666	1.0875	0.6425	0.6572	0.9431
Coefficiente de variación	0.9679	1.1472	1.5342	1.5976	1.2999	0.9263	0.8875	1.1294

Fuente: Elaborado con base en datos del cuadro 19 de este documento y A.23 estandarizado del estudio de la Distribución del Ingreso en México. Salvador Kalifa Assad, CIDE

CUADRO 22
INGRESO MEDIO MENSUAL REAL POR DECILES A NIVEL OCUPACIONAL*
 (pesos de 1963)

DECILES	OPERARIO, OBRERO O JORNALERO		ADMINISTRATIVO O TECNICO		TRABAJA POR SU CUENTA		PATRON O EMPRESARIO	
	1963	1968	1963	1968	1963	1968	1963	1968
I	228.50	268.24	453.10	629.07	194.70	238.02	246.10	126.12
II	229.30	379.89	785.80	1662.55	194.70	389.31	456.40	291.04
III	390.30	533.91	891.80	1699.23	401.60	675.74	596.00	379.56
IV	430.00	675.09	1260.80	1688.23	445.90	675.74	1881.50	379.56
V	430.00	675.09	1631.80	1691.44	519.80	1662.11	2618.50	590.57
VI	672.70	1549.10	2104.20	1964.24	815.20	1688.34	2168.50	675.46
VII	769.50	1689.00	2104.20	3800.11	1003.20	1688.34	2695.60	1200.54
VIII	856.80	1689.00	2313.90	3800.11	1843.20	1690.36	3621.36	1688.03
IX	1286.00	1689.00	2550.10	4807.90	2143.50	3554.18	6664.70	1689.24
Xa	2035.70	2759.37	4063.80	6759.27	3882.30	4465.90	11055.20	3315.43
Xb	3244.70	4612.64	15951.60	13967.87	7902.40	11352.34	17412.90	6897.64
TOTAL	793.30	1283.43	2410.30	3209.55	1343.00	2017.13	3473.30	1212.67

Notas: * Por ingreso medio mensual se comprende ingreso familiar medio mensual

Fuentes: Elaborado con base en los cuadros A.22 y A.23 del Apéndice estadístico del estudio de la Distribución del ingreso en México. Salvador Kalifa Assad. CIDE.

CUADRO 23
INGRESO MEDIO MENSUAL REAL POR PORCENTILES A NIVEL OCUPACIONAL*
 (pesos de 1963)

PORCENTAJE DE POBLACION	OPERARIO, OBRERO O JORNALERO		ADMINISTRATIVO O TECNICO		TRABAJA POR SU CUENTA		PATRON O EMPRESARIO	
	1963	1968	1963	1968	1963	1968	1963	1968
0-20	228.90	324.07	619.45	1145.81	194.70	313.67	351.25	208.58
0-40	319.53	464.28	847.88	1417.02	309.23	494.70	1060.00	294.07
20-60	480.75	858.30	1472.15	1758.04	545.63	1175.48	1703.63	506.29
60-90	970.77	1689.00	2322.73	4136.04	1663.30	2310.96	4327.20	1525.94
40-90	803.00	1458.24	2140.84	3212.76	1264.98	2056.67	3463.72	1168.77
40-95	915.06	1576.52	2315.65	3535.17	1497.46	2275.69	4153.85	1363.92
90-100	2640.20	3686.01	10007.70	10363.57	5862.35	7909.12	14234.05	5106.54
95-100	3244.70	4612.64	15951.60	13967.87	7902.40	11352.34	17412.90	6897.64

Nota: * Por ingreso medio mensual se comprende ingreso familiar medio mensual

Fuente: Elaborado con base en el cuadro 22

CUADRO 24
 INGRESOS MEDIOS DE CADA OCUPACION CON RESPECTO AL INGRESO
 MEDIO OBRERO. 1/

RELACION DE OCUPACIONES	\bar{Y}		\bar{I}		0-20		0-40		X_b	
	1963	1968	1963	1968	1963	1968	1963	1968	1963	1968
<u>Empleado Administrativo</u> Obrero	1.98	2.35	3.04	2.50	2.71	3.54	2.65	3.05	4.92	3.03
<u>Trabaja por su cuenta</u> Obrero	0.85	0.89	1.69	1.57	0.85	0.97	0.97	1.07	2.44	2.46
<u>Patrón</u> Obrero	1.08	0.47	4.38	0.94	1.53	0.64	3.32	0.63	5.37	1.50

Notas: Obrero: Se refiere a la ocupación obrero, operario o jornalero
 1/ Por ingreso medio obrero se entiende el ingreso medio de la ocupación obrero, operario o jornalero.

Fuentes: Elaborado con base en los cuadros 22 y 23

CUADRO 25

RECAUDACIONES IMPOSITIVAS POR CATEGORIAS DE MAYORES
IMPUESTOS

(Como porcentaje de ingresos impositivos totales)

	1940	1950	1960	1970
Impuestos s/ la renta	<u>13.5</u>	<u>30.3</u>	<u>37.6</u>	<u>51.1</u>
empresas	9.4	20.5	22.7	28.3
individuos	4.1	9.8	14.9	20.8
Impuestos a la producción y transacciones internas	<u>46.9</u>	<u>30.5</u>	<u>27.8</u>	<u>30.2</u>
impuesto s/ingresos merc.	7.6	12.7	11.4	14.2
impuesto a la producción y comercio	30.0	14.4	13.6	14.1
impuesto a recursos natu rales.	9.4	3.4	2.7	2.0
Impuestos al sector externo	<u>31.9</u>	<u>35.7</u>	<u>27.8</u>	<u>13.2</u>
impuesto a M	21.6	17.1	18.2	11.6
impuesto a X	10.3	18.6	9.7	1.6
Otros impuestos	<u>7.7</u>	<u>3.6</u>	<u>6.8</u>	<u>5.5</u>

CUADRO 26

ASIGNACION DE LA INVERSION DEL SECTOR PUBLICO. (porcentaje)^{1/}

PRESIDENTES	AÑO	AGRICULTURA Y DESARROLLO RURAL		INDUSTRIA Y ELECTRICIDAD	TRANSPORTES Y COMUNICACIONES	BIENESTAR SOCIAL	OTROS	TOTAL
		IRRIGACION	OTRO TIPO DE AGRICULTURA					
Avila Camacho	1941 ^{1/}	16.9	0.6	8.3	56.1	16.0	2.1	100.0
	1942	13.6	0.4	8.2	64.7	11.6	1.5	100.0
	1943	14.6	0.5	6.3	68.1	9.0	1.5	100.0
	1944	17.8	0.7	9.6	59.1	10.8	2.0	100.0
	1945	16.5	0.4	15.5	54.7	10.7	2.2	100.0
	1946	18.9	0.4	15.3	52.7	10.6	2.1	100.0
Alamán Valdés	1947	17.5	1.6	12.9	51.6	13.9	2.5	100.0
	1948	16.2	4.6	18.1	44.3	15.7	1.2	100.0
	1949	13.3	10.1	24.1	38.8	12.1	1.6	100.0
	1950	13.9	5.3	29.8	40.4	9.6	1.0	100.0
	1951	17.7	2.7	25.8	40.8	12.2	0.8	100.0
	1952	16.7	0.4	21.3	42.0	18.3	1.3	100.0
Ruiz Cortines	1953	16.4	1.8	24.8	43.7	8.4	4.9	100.0
	1954	14.4	0.5	32.6	35.6	9.4	7.5	100.0
	1955	13.7	0.1	39.4	32.3	13.5	1.0	100.0
	1956	12.9	1.3	28.2	37.3	18.7	1.6	100.0
	1957	11.4	0.5	30.9	35.8	18.8	2.6	100.0
	1958	10.4	0.9	33.8	38.4	14.1	2.4	100.0
López Mateos	1959	11.3	0.2	29.8	42.0	13.2	3.5	100.0
	1960	6.8	0.2	31.1	36.0	22.5	3.4	100.0
	1961	8.9	0.3	44.4	27.0	16.9	2.5	100.0
	1962	7.2	0.4	38.8	28.8	21.0	3.8	100.0
	1963	10.0	0.3	33.1	24.6	28.8	3.2	100.0
	1964	11.7	1.9	30.5	21.1	31.8	3.0	100.0
Díaz Ordaz	1965 ^{2/}		8.5	44.5	26.1	18.4	2.5	100.0
	1966		8.2	49.9	18.8	22.1	1.0	100.0
	1967		11.4	40.6	23.2	22.6	2.2	100.0
	1968		10.5	37.5	23.5	26.6	1.9	100.0
	1969		11.1	36.4	22.2	27.9	2.4	100.0
	1970		13.4	38.0	19.9	27.1	1.6	100.0

Notas: 1/ Inversión autorizada 1941-1964. 2/ Inversión realizada, 1965-1970. A partir de 1965 otro tipo de Agricultura incluye inversión de irrigación. 3/ Incluye Gobierno Federal, Departamento del Distrito Federal (DDF) y empresas estatales y de participación estatal.

CUADRO 27
CREDITOS DEL SISTEMA BANCARIO POR DESTINO
(en millones de pesos corrientes)

AÑO	GOBIERNO FEDERAL	INDUSTRIA	AGRICULTURA Y GANADERIA	COMERCIO	MINERIA	OTROS
1950	2,066.3	1,099.6	1,059.9	1,811.1	25.8	8,972.7
1951	1,816.4	5,386.9	1,230.0	2,307.6	26.4	10,767.3
1952	1,977.1	5,836.3	1,507.1	2,546.5	20.5	11,887.5
1953	2,379.2	6,644.4	2,015.8	2,437.2	21.2	13,497.8
1954	2,967.3	8,544.8	2,103.5	3,151.7	44.1	16,811.4
1955	3,185.7	8,252.5	2,786.7	3,390.3	57.5	17,062.7
1956	3,002.7	9,152.9	3,277.3	4,173.9	50.8	19,657.6
1957	3,625.0	10,483.4	3,561.4	4,733.9	60.3	22,464.0
1958	4,579.8	12,609.5	3,998.8	5,330.8	64.4	26,583.3
1959	4,629.4	15,076.7	4,738.5	7,116.6	67.8	31,269.0
1960	5,643.3	19,798.8	5,811.9	8,463.6	62.9	39,780.4
1961	5,475.2	24,424.1	6,582.8	9,495.3	78.5	46,055.9
1962	5,612.7	30,536.2	7,360.7	9,704.4	240.4	53,454.4
1963	8,958.0	32,800.4	8,237.0	11,042.8	213.3	61,251.5
1964	12,856.1	38,700.0	9,317.9	13,318.2	242.7	74,434.9
1965	20,473.4	42,044.2	10,635.3	13,989.7	231.4	87,374.0
1966	27,386.3	46,630.9	12,688.8	17,417.7	505.8	104,629.5
1967	30,070.0	55,301.6	14,025.6	20,697.8	1,010.3	121,105.3
1968	35,183.0	62,468.1	15,355.9	24,574.1	1,186.5	138,767.6
1969	42,472.7	75,044.1	16,188.0	31,797.5	1,722.6	167,224.9
1970	47,147.2	89,847.3	17,694.6	36,733.9	3,099.3	194,522.3

Notas: 1/ No incluye las operaciones del fondo gubernamental para la agricultura el cual es administrado por el Banco de México.

Fuente: Banco de México. Informes Anuales.

CUADRO 28
CREDITOS DEL SISTEMA BANCARIO POR DESTINO
(porcentajes)

ANO	GOBIERNO FEDERAL	INDUSTRIA	AGRICULTURA Y GANADERIA	COMERCIO	MINERIA	TOTAL
<u>Aumento Porcentual</u>						
1960	32.2	31.3	22.7	28.9	- 7.2	27.2
1961	- 3.0	23.4	13.3	12.2	24.8	15.8
1962	2.5	25.5	11.8	2.2	206.2	16.1
1963	59.6	7.4	11.9	13.8	- 11.2	14.6
1964	43.5	18.0	13.1	20.6	13.8	21.5
1965	59.3	8.6	14.1	5.0	- 4.7	17.4
1966	33.8	10.9	19.3	24.5	118.6	19.7
1967	9.8	18.6	10.5	18.8	99.7	15.7
1968	17.0	13.0	9.5	18.7	17.4	14.6
1969	20.7	20.1	5.4	29.4	45.2	20.5
1970	11.4	19.4	9.3	15.5	79.9	16.3
<u>Porcentaje del total</u>						
1960	14.2	49.8	14.6	21.3	0.1	100.0
1961	11.9	53.0	14.3	20.6	0.2	100.0
1962	10.5	57.0	13.8	18.2	0.5	100.0
1963	14.6	53.6	13.4	18.0	0.4	100.0
1964	17.3	52.0	12.5	17.9	0.3	100.0
1965	23.4	48.1	12.2	16.0	0.3	100.0
1966	26.2	44.6	12.1	16.6	0.5	100.0
1967	24.8	45.7	11.6	17.1	0.8	100.0
1968	25.3	45.0	11.1	17.7	0.9	100.0
1969	25.4	44.9	9.7	19.0	1.0	100.0
1970	24.3	46.2	9.0	18.9	1.6	100.0

Nota: No incluye las operaciones del fondo gubernamental para la agricultura, el cual es administrado por el Banco de México.

Fuente: Cuadro 27.

CUADRO 29

PRESTAMOS AL SECTOR AGROPECUARIO POR INSTITUCIONES
PUBLICAS Y PRIVADAS, 1960-1970
(millones de pesos corrientes)

AÑO	BANCOS DE AHORRO	FINAN- CIERAS	OBRAS	SUBTOTAL	PORCEN TAJE - DEL TOTAL	SUBTOTAL	PORCEN TAJE - DEL TOTAL
1960	1,245.5	382.0	13.6	1,641.1	28	4,170.0	72
1961	1,240.7	496.8	16.9	1,754.4	27	4,828.4	73
1962	1,275.1	681.7	19.2	1,976.0	27	5,384.7	73
1963	1,560.6	706.3	16.1	2,283.0	28	5,954.0	72
1964	1,979.2	841.6	20.3	2,841.1	30	6,476.8	70
1965	2,121.9	1,000.7	52.3	3,174.9	30	7,460.4	70
1966	2,794.8	1,220.7	73.7	4,089.2	32	8,599.6	68
1967	2,682.2	1,105.7	82.1	3,870.0	28	10,155.6	72
1968	3,138.8	1,365.7	79.1	4,583.6	30	10,772.3	70
1969	3,368.4	1,389.1	70.4	4,827.9	30	11,360.1	70
1970	3,745.3	1,753.8	82.4	5,581.5	32	12,113.1	68
1971	3,786.3	2,086.0	79.0	5,951.3	29	14,489.4	71

Notas al 31 de diciembre

Fuentes: Banco de México.

CUADRO 30

DISTRIBUCION DE LOS PRESTAMOS OTORGADOS POR LAS
INSTITUCIONES Y UNIONES DE CREDITO PRIVADAS POR
SECTOR Y ESTADO
(saldos en miles de pesos)

ESTADO	INDUSTRIA	AGRICULTURA	GANADERIA	MINERIA	COMERCIO
Aguascalientes	73,197	31,567	28,367	240	98,825
Baja Calif. Norte	725,035	75,818	62,787	29,724	796,422
Baja Calif. Sur	20,348	4,167	5,320	—	59,922
Campeche	44,169	888	15,654	202	41,191
Coahuila	908,438	159,100	206,670	37,850	747,659
Colima	16,413	52,376	9,412	—	64,814
Chiapas	85,399	49,657	119,711	2,925	167,887
Chihuahua	489,910	251,895	406,856	22,337	1,015,010
Distrito Federal	25,012,757	759,556	392,402	1,859,190	20,687,733
Durango	94,919	34,766	78,267	623	151,979
Guanajuato	321,963	201,865	80,612	891	461,578
Guerrero	90,513	33,021	17,479	—	208,950
Hidalgo	57,689	19,580	21,190	457	114,231
Jalisco	1,603,715	222,541	234,742	14,908	1,555,851
México	597,875	58,816	42,036	430	336,494
Michoacán	263,669	153,897	137,435	8,800	442,507
Morelos	95,463	27,211	7,560	4,688	221,566
Nayarit	34,902	33,003	12,583	—	81,361
Nuevo León	4,806,535	121,637	282,071	286,627	2,836,701
Oaxaca	25,663	77,231	54,382	1,484	106,036
Puebla	588,313	51,148	86,560	3,986	484,335
Queretaro	109,481	28,016	25,063	5,922	137,778
Quintana Roo	5,373	400	271	—	23,457
San Luis Potosí	170,967	32,302	113,885	11,497	257,729
Sinaloa	378,010	508,133	79,522	4,330	631,789
Sonora	371,477	884,896	315,953	3,026	801,834
Tabasco	28,872	10,308	140,586	—	127,004
Tamaulipas	242,678	225,990	436,985	3,243	779,933
Tlaxcala	21,230	8,311	678	—	23,790
Veracruz	424,362	90,280	395,872	1,442	684,422
Yucatán	331,191	36,445	60,843	2,565	292,446
Zacatecas	26,002	29,447	38,198	1,548	90,348
TOTAL	18,066,528	4,274,268	3,829,935	2,308,935	34,533,582

Notas: Al día último de diciembre de 1970

Fuentes: Comisión Nacional Bancaria, Boletín Estadístico, Secretaría de Hacienda, tomo XXIV núm. 312 (diciembre de 1970)

CUADRO 31
ASIGNACION FUNCIONAL DE EGRESOS DEL SECTOR
PUBLICO CONSOLIDADO 1970-75.
(porcentaje del total)

SECTOR	1970	1971	1972	1973	1974	1975
Agricultura y Desarrollo Rural	8.8	9.2	10.7	13.0	15.9	15.9
Industria	36.3	36.4	34.7	35.5	33.9	32.4
Seguridad Social	24.7	24.8	25.4	21.9	23.2	21.0
Transportes y Comunicaciones	11.8	12.0	12.2	11.6	9.5	10.0
Turismo	0.1	0.1	0.3	0.2	0.3	0.3
Administración General	18.3	17.5	16.7	17.8	17.2	20.4
Total	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0

Fuente: Secretaría de Hacienda. Dirección General de Egresos.

CUADRO 32
**ASIGNACION FUNCIONAL DE LA INVERSION DEL SECTOR
 PUBLICO CONSOLIDADO. 1970-1975**
 (porcentaje del total)

SECTOR	1970	1971	1972	1973	1974	1975 ^{1/}
Agricultura y Desarrollo Rural	13.4	14.5	14.3	14.2	16.9	19.2
Industria	38.0	41.3	33.1	32.5	36.0	35.8
Bienestar Social	27.1	22.5	26.5	26.2	21.4	20.0
Transporte y Comunicaciones	19.9	20.3	22.7	25.4	24.0	23.0
Administración General	1.6	1.4	3.4	1.7	1.7	2.0
Total	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0

Nota: 1/ Inversión autorizada al 15 de agosto de 1975.

Los datos de 1970 a 1974 corresponden a la inversión realizada.

Fuente: Presidencia de la República. Dirección de Inversiones.

BIBLIOGRAFIA

- La Distribución del Ingreso.
La Economía Mexicana I. Análisis,
Perspectivas y Distribución
Selección de Leopoldo Solís. F.C.E. 1973
- Distribución del Ingreso
Selección F.C.E. 1974
Alejandro Foxley.
- La Distribución del Ingreso en México.
Demografía y Economía
Colegio de México. Vol. VIII, Núm. 2 1974 .
Adalberto García.
- Estructura de Poder y Distribución del Ingreso
en América Latina.
Selección de Alejandro Foxley
Jorge Graciarena
- La Distribución del Ingreso y la
Política Fiscal en México
Instituto Tecnológico Autónomo de México 1970
José Luis Garibay Flores.

BIBLIOGRAFIA

La Distribución del Ingreso en México.
Una reconsideración al problema distributivo
Salvador Kalifa Assad.

¿Quién se beneficia con el Desarrollo Económico?
Distribución del Ingreso
F.C.E. 1975

Encuesta Nacional de Ingresos y Gastos
de los hogares, 1977.
Secretaría de Programación y Presupuesto

Coordinación General del Sistema Nacional
de Información.
Secretaría de Programación y Presupuesto

Estudios sobre la Distribución del Ingreso en México
Comercio Exterior
Vol. 29, núm. 5, mayo de 1979,
Enrique Hernández Laos, Jorge Córdova Chávez.

La Distribución del Ingreso en México,
Encuesta sobre los Ingresos y Gastos de las Familias
1968. F.C.E. 1974.
Banco de México.

BIBLIOGRAFIA

Concentración del Ingreso dentro del Proceso de Desarrollo Agrícola

Comercio Exterior

Vol. 19, núm. 11, noviembre de 1969.

La Política Tributaria y la Distribución del Ingreso.

Conferencia Interamericana sobre Distribución.

Washington, 1972.

Ifigenia M. de Navarrete.

La Distribución del Ingreso.

(Distribución del Ingreso por países).

ILPES Y CELADE. ONU

Expansión Demográfica. Distribución del Ingreso y Desarrollo Económico. R.I.T.

Vol. 91, núm. 4, abril de 1975.

Kogut, Luis Edy y Geraldo Jangoni.

Discusión sobre Algunos Aspectos Teóricos de la Distribución Personal del Ingreso.

El Colegio de México

Iustig, Hora,

BIBLIOGRAFIA

Distribución del Ingreso y Tasa de Crecimiento en Países Subdesarrollados,
Comercio Exterior. Vol. XXII,
número 1, enero 1972.
Medraza L. Ignacio.

Distribución del Ingreso en México: Tendencias y Proyección a 1980.
Perfil de México en 1980. Siglo XXI
Martínez Den.

La Distribución del Ingreso: Apreciaciones, 1969.
Medina Cabrera Orlando

Distribución del Ingreso en México: Tendencias y Proyecciones a 1980".
El Perfil de México en 1980. Siglo XXI, 1972
Navarrete M. Ifigenia.

Notas sobre la Distribución del Ingreso y la Estrategia de la Redistribución
Santiago de Chile, 1965,
Pinto Anibal.

BIBLIOGRAFIA

Notas sobre la Estrategia de la Distribución y Redistribución de América Latina

Selección de Alejandro Foxley F.C.E. 1974

Pinto Anibal y Defilippo Armando.

Análisis del Efecto del Desarrollo Económico sobre la Distribución del Ingreso Familiar en México a través de los últimos 25 años y Explicaciones Alternativas del Comportamiento de dicha Distribución.

Monterrey y Nuevo León, Tesis 1974,

Salina Arispe.

Desarrollo Económico y Distribución del Ingreso.

C.E.M.L.A. Boletín Quincenal, vol. 3, núm. 8,

abril/1975

Strassman, Wo. Paul.

La Distribución de los Ingresos y el Desarrollo Económico.

La Economía Mexicana I, Análisis por Sectores y Distribución.

Selección de Leopoldo Solís, F.C.E. 1973

Urquidí R, Víctor.