

24.12.1



Universidad Nacional Autónoma de México

FACULTAD DE ECONOMIA

**ANALISIS ACTUAL DE LA
DISTRUBUCION DEL INGRESO
PERSONAL EN MEXICO**

T E S I S
Que para obtener el título de
LICENCIADO EN ECONOMIA
P R E S E N T A :
SIXTO LUNA GOMEZ

MEXICO, D. F.

1982



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.

I N D I C E

	Pág.
INTRODUCCION.	IV
CAPITULO I. PRINCIPALES TEORIAS SOBRE LA DISTRIBUCION DEL INGRESO.	1
1.1. La teoría clásica.	1
1.2. La teoría marxista.	5
1.3. La teoría neoclásica o teoría marginalista.	6
1.4. La teoría keynesiana.	9
1.5. La teoría poskeynesiana.	12
CAPITULO II. FACTORES QUE HAN CONCENTRADO EL INGRESO PERSONAL EN MEXICO A PARTIR DE 1950.	15
2.1. La concentración de la propiedad de los medios de producción.	18
2.1.1. La concentración de la propiedad industrial.	19
2.1.2. La concentración de la propiedad de la tierra.	22
2.1.3. La concentración de la propiedad de otros medios de producción.	24
2.2. La proletarización de la población económicamente acti- va.	27
2.3. La débil organización sindical.	29
2.4. La baja escolaridad.	32
2.5. La poca movilidad ocupacional.	34
2.6. La ocupación en actividades de baja productividad.	36
2.7. La inflación.	38
CAPITULO III. ANALISIS ACTUAL DE LA DISTRIBUCION DEL INGRESO PERSONAL EN MEXICO.	41
3.1. Características socioeconómicas de las personas.	43

3.2. Distribución del ingreso personal por deciles de hogares.	46
3.3. Distribución del ingreso personal por tamaño de municipio.	47
3.4. Distribución del ingreso personal por regiones geográficas.	48
3.5. Distribución del ingreso personal por ramas de actividad económica.	49
3.6. Distribución del ingreso personal por niveles de educación.	51
3.7. Distribución del gasto personal.	53
CAPITULO IV. ESTRATEGIA PARA UNA REDISTRIBUCION MAS EQUITATIVA — DEL INGRESO PERSONAL EN MEXICO.	55
4.1. Objetivos de la redistribución del ingreso.	57
4.1.1. Los beneficiarios de la redistribución del ingreso.	57
4.1.2. Redistribución del consumo.	59
4.1.3. Reestructuración de la oferta.	60
4.1.4. La distribución del ingreso y el desarrollo económico.	61
4.2. Políticas redistributivas del ingreso.	64
4.2.1. La política fiscal.	64
4.2.2. La política de empleo.	68
4.2.3. La política de precios.	70
4.2.4. La política agrícola.	72
4.2.5. La política de seguridad social.	76
4.2.6. La política monetaria.	79
4.2.7. La política salarial.	81

	III
4.2.8. La política educativa.	84
CONCLUSIONES.	87
ANEXO ESTADISTICO.	94
BIBLIOGRAFIA.	117

INTRODUCCION

En los últimos años de la vida económica y social de nuestro país, - se aprecia un deterioro creciente en los niveles de ingreso de las grandes - mayorías que conforman la sociedad mexicana, es por ello que el objetivo central del presente trabajo es realizar un análisis actual de la distribución del ingreso personal en México, para demostrar que dicho ingreso está inequitativamente distribuido y que el grado de desigualdad es mayor que en 1950.

Al elegir este tema, de momento no reparamos en las dificultades a - las que nos habríamos de enfrentar durante su estudio, pero ya teníamos el - compromiso y debíamos continuar. Entre las principales dificultades encontradas estuvieron: el rezago de la información estadística, la compatibilización de la gran diversidad de opiniones que existen sobre el tema y la elaboración de algunos cuadros estadísticos, por lo que existen algunas fallas y lagunas que, al menos nosotros, no pudimos superar.

Si bien es cierto que México ha experimentado en las cuatro últimas - décadas un acelerado crecimiento económico, también es cierto que ese crecimiento no ha beneficiado a la población más pobre de nuestra nación, sino - que, por el contrario, su situación económica en términos relativos es peor - que en 1950; tal afirmación se manifiesta en la forma en que se distribuye - el ingreso personal entre el total de hogares mexicanos. En efecto, mientras que en 1950 el 50% de los hogares con más bajos ingresos recibía el 19.1% - del ingreso personal disponible, para 1977 ese mismo 50% sólo recibía el - 17.4% de dicho ingreso.

La anterior situación ha dado como resultado, que sólo un pequeño - grupo de la población mexicana disfrute de un nivel de vida semejante al de los países altamente industrializados y, por otro lado, que la mayor parte de la población viva en condiciones paupérrimas y tenga apenas para malcomer. Es

to, a su vez, ha provocado en la esfera política, que las tensiones sociales ya existentes, se exacerbén a un grado tal que ponen en peligro la paz social que aún disfruta nuestra nación. Por ello, pensamos que es urgente la aplicación de una enérgica estrategia redistributiva del ingreso, que permita proporcionar un mínimo de bienestar material a toda la población mexicana y que evite la explosión de dichas tensiones sociales.

Con base en lo anterior, nos hemos propuesto efectuar un análisis actual de la distribución del ingreso personal en México, el cual tiene un carácter sintético para no agotar la paciencia del lector; para ello, hemos dividido el trabajo en cuatro capítulos:

En el capítulo I, exponemos una síntesis de las principales teorías que explican cómo se distribuye el ingreso entre los factores de la producción: tierra, trabajo y capital; aquí tratamos someramente lo que opinaron los clásicos, los marxistas, los neoclásicos o marginalistas, los keynesianos y los poskeynesianos, sobre la distribución del ingreso.

Una vez expuesta la parte teórica del tema, en el capítulo II, se añaden los principales factores que han originado una mayor concentración del ingreso personal a partir de 1950, fecha en que aparecieron los primeros estudios de México sobre este tema. Entre los principales factores destacan: la concentración de la propiedad de los medios de producción; la proletarización de la población económicamente activa; la débil organización sindical de los trabajadores; la baja escolaridad de la población; la poca movilidad ocupacional; la ocupación en actividades de baja productividad y; la inflación. Asimismo, se anotan una serie de conclusiones al final de cada punto para facilitar su comprensión.

Después de haber visto las causas por las cuales se ha venido concentrando más el ingreso personal, en el capítulo III, se expone un análisis ac-

tual de la distribución del ingreso personal en México, el cual se basa en la información más reciente con que se cuenta hasta el momento; aquí se analiza la distribución del ingreso personal en relación: al tamaño de municipio; al tamaño de regiones; al tipo de actividad en la que se ocupa el jefe de hogar; al grado escolar alcanzado por el mismo y; además, se hace un análisis del gasto efectuado por los hogares.

Conocida la estructura distributiva actual del ingreso personal, en el capítulo IV, se propone una estrategia redistributiva del ingreso que favorezca a la población más pobre del país; para ello, se señalan los objetivos y las políticas que se deben implementar para su logro. Dentro de los objetivos se indican los grupos que van a ser beneficiados; el tipo de producción y consumo a los cuales se deben dar prioridad y; se señala que la estrategia redistributiva del ingreso debe estar integrada a la estrategia general de desarrollo económico. Asimismo, se plantea que la aplicación simultánea de las políticas: fiscal, de empleo, de precios, agrícola, de seguridad social, monetaria, salarial y educativa, pueden llegar a feliz término, si se cuenta con la fuerza política de los grupos que serían beneficiados y con el apoyo del Estado.

Al final de los capítulos enunciados, se expone un resumen de las principales conclusiones obtenidas a lo largo de todo el trabajo.

Por último, deseo manifestar mi profunda gratitud a todas las personas que me ayudaron en la elaboración del presente trabajo, en especial al Maestro Rafael Bello Maldonado, quien con sus atinadas observaciones y consejos superó bastante la calidad del mismo.

CAPITULO I

PRINCIPALES TEORIAS SOBRE LA DISTRIBUCION DEL INGRESO.

Existen dos caminos que se pueden seguir para explicar el fenómeno de la distribución del ingreso. El primero, sería recurrir a las teorías generales que intentan explicar, desde un alto nivel de abstracción, el por qué el ingreso se distribuye de tal o cual forma. Tendríamos así que recurrir a algunas de las principales corrientes de pensamiento teórico en relación al problema distributivo, ellas son: 1) la teoría clásica; 2) la teoría marxista; - 3) la teoría neoclásica, o teoría marginalista; 4) la teoría keynesiana y; - 5) la teoría poskeynesiana. Estas teorías tratan de explicar la forma en que el ingreso se distribuye entre los factores de la producción: tierra, capital y trabajo, y es comúnmente llamada distribución funcional del ingreso. El segundo, sería tratar de explicar la distribución del ingreso a través de estudios parciales y preliminares que deberán utilizar distintos marcos teóricos, según el problema de que se trate; es decir, estudios que reflejen la distribución del ingreso después de ser modificada por la tributación sobre el capital y el trabajo y por el sistema de seguridad social; a esta distribución resultante se le llama distribución personal del ingreso.

De los dos caminos señalados, nosotros utilizaremos en nuestro estudio el segundo, para tratar el problema de la distribución del ingreso. No obstante lo anterior, para poder comprender mejor nuestro estudio comenzaremos por ver las diferentes teorías que explican la distribución funcional del ingreso.

1.1. La teoría clásica.

Como es sabido, los máximos representantes del pensamiento económico-clásico son Adam Smith y David Ricardo; de ellos el que más se preocupó por -

el problema de la distribución del ingreso fue Ricardo, a tal grado, que lo consideró el problema primordial de la Economía Política.¹ Su preocupación se debía a la creencia de que la teoría de la distribución era la pieza central para el entendimiento total del funcionamiento del sistema económico.

Para determinar las proporciones en que debía repartirse el ingreso nacional entre los terratenientes, capitalistas y trabajadores—clases sociales en que Ricardo dividió a la población—formuló una ley sobre la renta, una ley de salarios y una ley de ganancias, aplicables en un momento dado y, además, otras tres leyes de distribución para regular las tendencias a largo plazo de la renta, salarios y ganancias.²

Al tratar la renta, Ricardo afirmó que "es aquella parte del producto de la tierra que se paga al terrateniente por el uso de las energías originarias e indestructibles del suelo";³ es decir, es aquella parte del ingreso — que el arrendatario le paga al terrateniente, a causa de la fertilidad superior o ubicación más ventajosa de su tierra. Más aún (y esta era su ley sobre la renta a largo plazo), la renta tiende a elevarse, de manera irreversible, a medida que aumenta la riqueza y la población, ya que ésta necesita acudir a tierra cada vez inferior y a un cultivo más intensivo de la tierra ya utilizada. De esta manera, la mayor parte del ingreso va a parar a manos de los terratenientes, a quienes Ricardo los califica de parásitos, ya que no prestan absolutamente ningún servicio a cambio de esa parte del producto que obtienen

1. Véase Maurice Dobb, Teorías del valor y la distribución desde Adam Smith, Ideología y teoría económica, México, Ed. Siglo XXI, 1982, pp. 109-110.
2. Véase John Maxwell Ferguson, Historia de la economía, México, Ed. Fondo de Cultura Económica, 1979, pp. 104-106.
3. David Ricardo, Principios de la Economía Política y Tributación, México, Ed. Fondo de Cultura Económica, 1973, p. 51.

con avaricia.

Respecto a los salrios, Ricardo comienza diciendo que la mano de obra al igual que las demás cosas que se compran y se venden, tiene su precio natural y su precio de mercado. El precio natural de la mano de obra "es el precio necesario que permite a los trabajadores..., subsistir y perpetuar su raza, sin incremento ni disminución", y el precio de mercado de la mano de obra es aquél "que realmente se paga por ella, debido al juego natural de la proporción que existe entre la oferta y la demanda; la mano de obra es costosa - cuando escasea, y barata cuando abunda".⁴

Cuando el precio de mercado es mayor al precio natural, la situación de los trabajadores es próspera, debido a que reciben un mayor salario real - (esto es, el poder adquisitivo del dinero ganado por los trabajadores); pero esta situación los motiva a tener más familia, lo que aumenta el número de trabajadores y, al ocurrir esto, los salarios caen—debido a que la oferta de los trabajadores es mayor que su demanda—, provocando de esta manera que el precio de mercado se iguale a su precio natural. Por el contrario, cuando el precio de mercado es menor que el precio natural, la situación de los trabajadores es muy miserable, esta situación provoca una reducción en su número y - al ser menor la oferta de trabajadores que su demanda los salarios suben, dando como resultado que el precio de mercado se iguale al precio natural. de esta manera los salarios reales tienden a ser constantes a largo plazo, manteniendo a los trabajadores en una situación de mínima subsistencia, determinada por la costumbre y el grado de civilización de cada nación.

Referente a las ganancias, Ricardo sostuvo que su monto depende de la tasa de salarios, ya que los terratenientes tienden de manera inevitable a —

4. Ibid., pp. 71-72.

apoderarse de una parte cada vez mayor del ingreso total; es decir, las utilidades sólo pueden aumentar a expensas del salario y viceversa. A largo plazo, "las utilidades tienden naturalmente a decrecer, puesto que al progresar la so- ciedad y la riqueza, la cantidad adicional de alimentos requerida sólo se obtiene por el sacrificio de una cantidad creciente de mano de obra. Esta ten- dencia...se ve afortunadamente contrarrestada a intervalos repetidos por las mejoras en la maquinaria empleada para la producción de los artículos necesarios, así como por los descubrimientos registrados en el sector agrícola, lo cual nos permite prescindir de una gran cantidad de mano de obra que antes — era necesaria y, en consecuencia, disminuir el precio de los artículos necesarios que necesita el trabajador",⁵ pero esta tendencia nunca podrá ser eliminada.

Del pensamiento de Ricardo podemos concluir que: si las rentas tienden a aumentar grandemente, los salarios tienden a permanecer constantes y — las ganancias tienden a disminuir a largo plazo, esto dará como resultado una inequitativa distribución del ingreso de manera inevitable en favor de los tratenientes.

Por otra parte, podemos afirmar que para la economía clásica, la distribución del ingreso estaba determinada por el libre juego de las fuerzas — económicas y la desigualdad era, en última instancia, una consecuencia del — "orden natural". Por esta razón, resulta obvio que la escuela clásica no concebiera la distribución del ingreso como una variable susceptible de manipulación con propósitos de bienestar o empleo.⁶

5. *Ibid.*, p. 92.

6. Véase Ifigenia M. de Navarrete, "La distribución del ingreso en México: — tendencias y perspectivas", en *El Perfil de México en 1980*, Vol. I, México, Ed. Siglo XXI, 1979, p. 18.

1.2. La teoría marxista.

La teoría marxista sobre la distribución del ingreso se ubica en el marco de la lucha entre dos clases sociales antagónicas: capitalistas y trabajadores. Son las relaciones sociales de producción las que determinan el resultado de ese conflicto. En la medida en que se trate de una economía capitalista, el ingreso tenderá a concentrarse en el sector propietario de los medios de producción, este proceso de concentración se produce a través de la apropiación, por parte de los capitalistas, de la plusvalía creada por la fuerza de trabajo, es decir, la diferencia entre el producto de la fuerza de trabajo y su costo, éste último equivalente al salario se mantiene, según Marx, al nivel mínimo de subsistencia, mientras exista un exceso de fuerza de trabajo no empleada, denominada ejército industrial de reserva.⁷

Los capitalistas destinan la plusvalía de que se han apropiado tanto a consumo como a acumulación. En la medida en que prevalezcan condiciones de competencia en los mercados, la preferencia relativa será por la acumulación, lo que genera a su vez una concentración creciente del capital en manos de los capitalistas y una distribución cada vez más desigual del ingreso. Sin embargo, tarde o temprano, la demanda de fuerza de trabajo que resulta de la acumulación por parte de las empresas capitalistas, tenderá a ser mayor que el aumento en la oferta hasta que desaparezca el ejército industrial de reserva. El agotamiento del excedente de la fuerza de trabajo tiende, entonces, a generar un aumento de los salarios reales, a expensas del excedente de que se apropia el sector capitalista. Enfrentados a esta situación, los propietarios de los medios de producción reaccionan introduciendo cambios tecnológicos que

7. Véase Alejandro Foxley, *Distribución del Ingreso*, México, *El Trimestre Económico*, Núm. 7, Ed. Fondo de Cultura Económica, 1978, pp. 13-16.

permiten ahorrar fuerza de trabajo, lo que significa elevar la composición orgánica del capital, con esto el ejército industrial de reserva se reconstituye y los salarios reales disminuyen al mismo ritmo en que se incrementa el excedente capitalista.

La interpretación marxista señala que las tendencias concentradoras — pueden revertirse si, a través de la expropiación de los medios de producción y su traspaso al Estado, se alteran las relaciones al interior del sistema — económico; este proceso supone en lo político, la toma total del poder por — parte del proletariado, y sólo a partir de las dos condiciones anteriores — poder total de la clase obrera y expropiación de los medios de producción — es posible definir una nueva y más justa distribución del ingreso total.

De lo expuesto por los marxistas podemos concluir que: es inevitable una distribución inequitativa del ingreso en un país de sistema capitalista, — en el que los propietarios de los medios de producción son los que van a concentrar en su poder la mayor parte del ingreso creado por la clase trabajadora. Sólo mediante la conquista del poder político por parte de los trabajadores y la expropiación de los medios de producción a la clase capitalista, se pueden sentar las bases para lograr una verdadera distribución equitativa del ingreso.

1.3. La teoría neoclásica o teoría marginalista.

Los representantes iniciales de esta escuela de pensamiento fueron — Stanley Jevons, Carl Menger y León Walras y, posteriormente, Alfred Marshall — quien expuso con mayor exactitud esta corriente de pensamiento.⁸

Marshall se basó en la teoría ricardiana de la distribución del ingreso

8. Véase Emile James, Historia del pensamiento económico, México, Ed. Aguilar, 1968, pp. 217-219.

so, partiendo de la idea de que la venta de los bienes producidos originaba - cada año una masa de disponibilidades superior a la necesaria para pagar el - precio de los recursos productivos puestos en acción; este dividendo nacio- - nal, esencialmente variable, constituía la masa a repartir entre los diversos agentes de la producción en forma de rentas.

Las rentas que Marshall distinguió fueron: la renta de la tierra, el - salario, el interés y el beneficio, correspondientes a las cuatro clases de - factores de la producción: tierra, trabajo, capital y organización. Estos fac- - tores compiten entre sí, según el principio de la sustitución marginal, en el sentido de que el empresario se preguntaba constantemente qué factor debía - utilizar, y sólo se decidía después de tener en cuenta los precios a que se - ofrecían todos ellos, en consecuencia toda variación en el precio de un fac- - tor de producción debía influir inmediatamente sobre los demás.

Al exponer su teoría de la renta, Marshall hizo la distinción entre - el corto y el largo plazo. A corto plazo, la renta de la tierra se determina - por dos leyes y un hecho particular: la ley de la oferta y la demanda, la ley de los rendimientos decrecientes y por el hecho de que las tierras existen en cantidad limitada; de la combinación de ambas leyes resulta que, en toda tie- - rra, se hacen aplicaciones de trabajo y capital hasta un punto marginal, a - partir del cual una nueva aplicación ya no rendiría nada, por consiguiente la tierra siempre termina cultivándose de la manera más productiva posible. A - largo plazo, la renta de la tierra tiene que elevarse incesantemente, ya sea - por la multiplicación de la población o por las exigencias del progreso. Pero esto no sólo ocurría con la renta de la tierra, sino también con las demás - clases de renta, ya que ante una demanda que aumenta sin cesar, el valor de - cualquier factor de la producción que existe en cantidad limitada debe elevar - se continuamente.

Marshall amplió el concepto de la renta de la tierra de Ricardo, al introducir el concepto de cuasi-renta, que incluye el exceso de ingreso rendido por ciertos instrumentos de producción de manufactura humana.

Respecto al salario, Marshall también distinguió entre el corto y el largo plazo. A corto plazo, los salarios de cada clase de trabajo tienden a igualarse a su producto neto, calculado según el trabajo suplementario del trabajador marginal de cada clase; pero a largo plazo, los salarios son determinados por la influencia del coste de producción de la fuerza de trabajo, este coste comprendía todo lo necesario para garantizar a los trabajadores una vida decente, una educación y una formación profesional. Si, en un momento da do, el precio de trabajo queda por encima de este coste, la población tiende a aumentar, lo que a la larga vuelve a acercar el precio del trabajo al nivel de dicho coste.

Esta teoría de los salarios de Marshall, no permitía la esperanza de que el legislador o los sindicatos pudieran intervenir para elevar, con carácter duradero, el nivel de los salarios si la situación del mercado de trabajo no era propicia a este aumento.

En su teoría del interés, Marshall sostuvo que éste incluía las rentas originadas por préstamos en dinero, las que provienen de valores mobiliarios y de otros capitales industriales. El se orientó hacia un problema: el de cómo el interés podía ser tan variable de un negocio a otro; para resolverlo, acudió nuevamente a su distinción entre el corto y el largo plazo. A corto plazo, el precio de capital podía no obedecer a la ley de unidad del pre-cio, es decir, el interés producido por un préstamo podía ser diferente del rendimiento originado por un capital invertido; por el contrario, a largo pla-zo, estas diversas formas de renta del capital tendían a una nivelación.

En lo que respecta al beneficio, para Marshall era una renta ligada a la "capacidad organizadora de los negocios" y el precio de un cuarto factor de producción, el factor "organización". Puesto que se trata de un precio, su nivel debía determinarse por la ley de la oferta y la demanda y, por lo tanto, debía elevarse cuando la demanda de hombres dotados de capacidad organizadora fuera superior a su oferta y descender en caso contrario.

En síntesis diríamos que "para determinar los precios de los factores y sus participaciones distributivas...sólo necesitamos conocer los gustos de los consumidores, las condiciones tecnológicas de la producción y la distribución inicial de la propiedad de los factores; después el principio del ingreso neto máximo que lleva implícito un principio de costo mínimo, se encargará de lo demás".⁹

Como vemos, la teoría de Marshall al basarse en los gustos de los consumidores, no considera el efecto que puede tener la publicidad en la determinación de estos gustos, por lo tanto, la base de que parte no es firme y echa por tierra la mayor parte de sus deducciones.

De lo expuesto podemos concluir que: los neoclásicos no consideraban que el ingreso se distribuyera de una manera inequitativa o injusta, ya que a cada factor de la producción recibía aquella parte del ingreso, conforme a su productividad marginal, es decir, a cada factor productivo se le pagaba el precio justo.

1.4. La teoría keynesiana.

Como se sabe, Keynes no estuvo muy interesado por el problema de la

9. Joseph A. Schumpeter, Historia del análisis económico, México, Ed. Fondo de Cultura Económica, 1975, pp. 139-140.

distribución del ingreso, pero como afirma Kaldor,¹⁰ es posible elaborar un esquema keynesiano de la distribución del ingreso. Más bien, su preocupación básica fue la de establecer el mecanismo para sacar a la economía del estancamiento.

Para empezar el esquema de la distribución del ingreso, hay que partir del supuesto de ocupación plena, de tal manera que el ingreso total está dado. El ingreso se divide a su vez en dos grandes categorías: salarios y utilidades, donde la categoría de salarios comprende no sólo los del trabajador manual sino además los sueldos; y las utilidades comprenden el ingreso de los propietarios en general y el de los empresarios. La diferencia importante entre ellos son las propensiones marginales a ahorrar, siendo la propensión marginal a ahorrar de los asalariados menor que la de los capitalistas. Estos supuestos implican además, que el nivel de precios, en relación al nivel de los salarios, está determinado por la demanda.

De esta manera, dados los supuestos anteriores, la participación de las utilidades en el ingreso depende del monto de la inversión; esto es, un aumento en la inversión y, por lo tanto, un aumento en la demanda total, aumentará los precios y los márgenes de utilidad, lo que ocasiona una reducción en el consumo; mientras que una reducción en la inversión y, por lo tanto, en la demanda total, ocasiona una disminución en los precios (en relación al nivel de los salarios) y genera un aumento del consumo real.

10. Véase Nicholas Kaldor, "Teorías alternativas de la distribución del ingreso", *Rev. Investigación Económica*, Vol. XXIX, Núm. 114, México, Facultad de Economía, UNAM, 1969, pp. 236-245; Elba Bañuelos B. y Robert Bruce W., - *Algunos aspectos de la distribución del ingreso (selección de lecturas)*, - México, Centro de Economía Aplicada, UNAM, 1971, pp. 37-43.

El modelo funciona, como lo habíamos dicho, sólomente si la propensión marginal a ahorrar de los propietarios y empresarios excede a la de los asalariados, ya que si la propensión marginal a ahorrar de los asalariados es mayor a la de los capitalistas, una disminución en los precios ocasionaría una disminución en la demanda y, por lo tanto, genera una nueva disminución en los precios; igualmente un aumento en los precios sería acumulativo. El grado de estabilidad del sistema depende, pues, de la diferencia de las propensiones marginales a ahorrar que se podría definir como el "coeficiente de la sensibilidad de la distribución del ingreso"¹¹ que indica el cambio de la participación de la inversión en el producto. Si la diferencia entre las propensiones marginales a ahorrar es pequeña, el coeficiente será grande, y un pequeño cambio en la inversión provocará cambios relativamente grandes en la distribución del ingreso, y si la diferencia entre las propensiones marginales a ahorrar es grande, el coeficiente resultará pequeño, y un cambio en la inversión no provocará cambios de importancia en la distribución del ingreso, es decir la situación se mantendrá estable.

Para Keynes la desigualdad de la distribución del ingreso y la riqueza es, de manera fundamental, la raíz del desempleo y el mayor obstáculo al progreso económico. Entendida la desigualdad keynesiana en el sentido de que el ingreso no esté distribuido equitativamente entre salarios y utilidades, de tal manera que se dé la situación de que la propensión marginal a ahorrar de los capitalistas sea menor a la de los obreros; si esto ocurre, la inversión será pequeña y al disminuir ésta, la demanda total también disminuirá, lo que provocará una disminución en los precios y, por lo tanto, en los márgenes de utilidad; tal situación frenaría la inversión y, en consecuencia, la creación de empleos y el progreso económico.

11. $c = \frac{1}{sp - sw}$; donde sp es la propensión marginal a ahorrar de los capitalistas y sw es la propensión marginal a ahorrar de los asalariados.

Del modelo keynesiano podemos concluir que: para que se dé una distribución equitativa del ingreso, es necesario que la inversión sea constante y creciente, pero para que se dé esta situación es necesario que los ahorros de los capitalistas sean superiores a los de los asalariados y que se inviertan de inmediato. Si no se cumplen estas condiciones habrá una inequitativa distribución del ingreso que traerá como consecuencia desempleo y obstáculos al progreso económico.

1.5. La teoría poskeynesiana.

Entre los economistas poskeynesianos más importantes están por una parte, Kenneth E. Boulding y Jean Marchal, quienes se han preocupado más por estudiar cómo se distribuye el ingreso global entre ricos y pobres, sin ocuparse de la distribución del ingreso entre los factores de la producción. Por otra parte, están H. Noyelle, W. Fellner, J.R. Hicks, Michael Kalecki y Worswick H. Brochier, quienes se han inclinado por hacer estudios aislados de cada una de las categorías tradicionales de ingreso; estos últimos han predominado sobre los primeros, por lo tanto, a continuación se expone el pensamiento general de esta corriente de pensamiento, referida a la distribución del ingreso entre los factores de la producción. ¹²

Por lo que se refiera a los salarios, la mayoría de los poskeynesianos afirman que el nivel de los salarios depende generalmente de la organización del mercado de trabajo y de ciertos factores institucionales. Aceptando la idea de que este mercado está en situación de monopolio bilateral, se distinguen varias situaciones posibles; si las empresas contratan sin discriminación obreros sindicalizados y otros, las alzas de los salarios benefician a todos los trabajadores, en caso de que las empresas restrinjan la contratación, el sindicato trata de reservar el trabajo disponible a sus miembros y -

12. Véase Emile James, op. cit., pp. 361-366.

de no aumentar demasiado el número de éstos; en este caso, el alza de los salarios puede no generalizarse. De todas maneras, la fijación de los salarios implica un combate entre trabajadores y patronos, del que sale vencedora la parte con mayor poder de negociación.

Referente al interés, se considera que es aquella parte que recibe el capitalista por los fondos prestados. Pero, según H. Brochier, los capitalistas actuales ya no reciben un interés real, debido al proceso inflacionario que sufren los países en que están colocados sus capitales, y todavía peor, en algunas ocasiones sus capitales se ven reducidos por ese proceso inflacionario, ya que en el mundo oligopólico en que vivimos, los hombres de negocios se apoderan de los dividendos sin resistencia de los accionistas, se benefician de las alzas inflacionistas de los precios y tienen menos necesidad, que en el pasado, de solicitar a los extranjeros nuevos capitales para sus empresas. Esta situación sólo se da en determinado tipo de economías, que casualmente no es la nuestra.

Respecto a la renta de la tierra, con los poskeynesianos va perdiendo poco a poco su carácter de ingreso muy especial y, debido al desarrollo de legislaciones socializantes sobre el arrendamiento y la aparcería, ha perdido completamente su carácter de ingreso dominante.

En cuanto a la utilidad, han surgido dos concepciones diferentes sobre quiénes son los beneficiarios que reciben la parte del ingreso que constituyen las utilidades. En la primera concepción, la utilidad es un residuo, un fruto de coyunturas sociales, siempre inseguro; a veces se presenta como una compensación a la incertidumbre o una prima que cubre los riesgos que se corren; optan por esta concepción, sobre todo, los que ven al empresario en cada miembro de la sociedad incluyendo a los administradores y accionistas. En la segunda concepción, la utilidad se relaciona a un esfuerzo de los hombres-

de iniciativa y de decisión que hacen captar, para la empresa que dirigen, — las rentas debidas a las coyunturas sociales; insisten en el papel activo de los empresarios, en la justeza de sus previsiones, en la rapidez de sus decisiones, en las presiones que saben organizar sobre los elementos extraños a la empresa y sobre los competidores; los partidarios de esta segunda concepción prefieren reservar el título de empresarios a los dirigentes de la empresa.

Podemos concluir del modelo poskeynesiano que: se aparta de la idea de productividad marginal tomada por los neoclásicos y que su teoría es más realista, debido a que la distribución del ingreso no está determinada por las leyes del mercado, sino más bien por relaciones de fuerza entre los diversos grupos sociales, en los que la acción de los sindicatos y el Estado ejercen una gran influencia. Por lo tanto, en la medida que unos grupos sociales tengan más fuerza política que otros, en esa medida se dará una distribución inequitativa del ingreso.

CAPITULO II

FACTORES QUE HAN CONCENTRADO EL INGRESO PERSONAL EN MEXICO
A PARTIR DE 1950.

A principios del siglo XIX, el ilustre Alejandro de Humboldt vino a América, y al conocer lo que en aquel tiempo era oficialmente la Nueva España, escribió: "México es el país de la desigualdad". Desde entonces ha transcurrido más de un siglo y medio en el que han ocurrido muchos cambios en México; en ese lapso nuestro país logró su independencia política, perdió más de la mitad de su territorio, sufrió la agresión extranjera, fue víctima de una larga dictadura y vivió una revolución social en la que murieron más de un millón de mexicanos. Pero, a pesar de esos cambios y de todo el camino recorrido, aún hoy puede afirmarse que México es el país de la desigualdad, ya que los contrastes de riqueza y miseria son muy notorios. En efecto, frente a un pequeño grupo de mexicanos y extranjeros privilegiados que tienen todo, hay todavía una masa enorme de hombres y mujeres que nada tienen y que sólo trabajan para mal comer.¹³

Dicha situación se manifiesta en los indicadores de educación, nutrición y vivienda, los cuales constituyen un reflejo de la distribución del ingreso personal prevaleciente en la actualidad en nuestro país.

De la información disponible se desprende que en 1980, de una población total de 67,382,581 habitantes el 34.6% tenía menos de 12 años, esto significa que poco más de un tercio de la población total está constituida por niños, lo que muestra que México es un país de población joven; además, de una población de 38.3 millones de habitantes de 15 años y más, el 15% era

13. Véase Alonso Aguilar y Fernando Carmona, México: riqueza y miseria, México, Editorial Nuestro Tiempo, 1980, pp. 160-161.

analfabeta. Asimismo, de una población de 2.1 millones de habitantes de 6 a 14 años de edad el 16.9% no sabía leer ni escribir, quedando marginados del sistema educativo desde temprana edad. Además, de una población de 47.6 millones de habitantes de 10 años y más, el 11.9% era analfabeta y el 52.5% había cursado uno o varios grados de primaria. Por otra parte, de una población de 11.4 millones de habitantes de 5 años y menos, que no comían alimentos básicos al levantarse el censo eran: leche, 1.7 millones de niños, lo que representa el 14.91%; huevos, 1.3 millones, que significa el 11.18%; carne dos millones, que representa el 17.99% y pescado, 5.9 millones de niños, que representa el 51.75% de la población de 5 años y menos. Tenemos también que de una población de 44 millones de habitantes de 12 años y más, el 46.2% se encontraba inactiva. Respecto a las viviendas censadas, de un total de 12.2 millones el 33.2% no son propiedad de las familias que las habitan; el 25% no tenían energía eléctrica; el 28.8% no contaban con agua entubada; el 50.8% no tenían tubería conectada a drenaje o fosa séptica; el 27.9% tenían piso de tierra y el 54.9% no poseían techo de concreto.¹⁴ Por lo demás, estas cifras que son promedios nacionales, no reflejan las grandes diferencias prevaletentes entre la población rural y la urbana y entre las distintas zonas del país.

Aunque los datos anteriores de por sí reflejan los síntomas de la inequitativa distribución del ingreso personal en México, es importante observar la tendencia que ha tenido dicha distribución a partir de 1950.

Entre 1950 y 1977 (hasta este último año se cuenta con información) - el ingreso ha tendido a concentrarse en los grupos medios acomodados a expen-

14. Véase X Censo General de Población y Vivienda, Resultados preliminares a nivel nacional y por entidad federativa, México, Secretaría de Programación y Presupuesto, 1980, pp. 15-78.

sas de los grupos de más bajos ingresos y del grupo de más altos ingresos. — Mientras que en 1950, el 50% de las familias con más bajos ingresos recibía — el 19.1% del ingreso personal disponible, para 1977 ese mismo 50% sólo reci— bía el 17.4%. En el otro extremo, el 20% de las familias con más altos ingre— sos recibía en 1950 el 59.8% del ingreso personal disponible, y para 1977 su— participación descendió a 53.8% (consulte cuadro 1). Asimismo, el ingreso per— sonal se repartía de manera más inequitativa en las zonas rurales que en las— urbanas.

Por otra parte, al comparar la distribución del ingreso personal en — México con algunos países desarrollados y subdesarrollados, observamos que — aunque los datos no corresponden a los mismos años, al 20% de la población — más pobre de México le corresponde el 3.5% del ingreso, mientras que en los — demás países a ese mismo 20% de la población le correspondían los siguientes— porcentajes: Sudán 5.6, Ecuador 6.3, Chile 5.4, Venezuela 4.4, Inglaterra 5.1, Suecia 5, Estados Unidos 5.6, en Bolivia y Brasil percibían igual que en Méxi— co y sólo Colombia y Francia percibían menos que en México, 2.2 y 1.9 respec— tivamente (consulte cuadro 2). De lo anterior se concluye que: México es uno— de los países del mundo en que el ingreso personal se encuentra distribuido — de manera más inequitativa que en los demás; es decir, el ingreso personal de México es de los más concentrados del mundo.

Como hemos visto, en nuestro país existe una inequitativa distribu— ción del ingreso personal, la cual es urgente corregir o atenuar para evitar— la explosión de las tensiones sociales que se dan entre los diversos grupos — de la población, sobre todo entre los de más bajos y más altos ingresos y, — además, para mejorar las condiciones de alimentación, educación, salud, vi— vienda y bienestar en general de la mayoría de la población mexicana, sobre — todo de la más pobre.

Ahora bien, la distribución de ingresos de una población puede ser mejorada aun sin entender las causas que la originaron, simplemente transfiriendo ingreso de los ricos a los pobres. Sin embargo, para que este mejoramiento sea permanente, la identificación de los verdaderos determinantes de las desigualdades de ingresos aparece como un requisito imprescindible. Por esta razón, estudiaremos los principales factores que han concentrado el ingreso personal en México a partir de 1950, ya que "a partir de la década de los cincuenta, los países subdesarrollados han ido cobrando una conciencia mayor de la importancia que tiene el estudio de los factores que determina la distribución del ingreso",¹⁵ además de que constituye el inicio de la segunda mitad del presente siglo.

2.1. La concentración de la propiedad de los medios de producción.

Entre 1940 y 1954 se da en México lo que se ha llamado la primera acumulación industrial, la cual se caracteriza por el gran predominio de las inversiones en pequeñas y medianas empresas, a este predominio se asoció un régimen salarial abiertamente favorable al capital, que pudo así ser el beneficiario casi exclusivo de la inflación que caracterizó al período en su conjunto, todo esto aunado a la contrareforma agraria instrumentada inmediatamente después de la segunda guerra mundial, produjo una brutal reconcentración de la propiedad de los medios de producción, lo cual constituye uno de los prin-

15. Horacio Flores de la Peña, *Teoría y Práctica del Desarrollo*, México, Ed.- Fondo de Cultura Económica, 1976, p. 82.

principales factores que han concentrado el ingreso personal en México.¹⁶

2.1.1. La concentración de la propiedad industrial.

Si bien es cierto que el modo de producción predominante en México a mediados del siglo XIX ya era el capitalista, es a partir de 1910—fortalecida con las reformas y la política cardenista—cuando se sientan las bases para su rápido desarrollo.

Como resultado de ello se expande y diversifica la producción industrial y crece en forma paralela el número de obreros. En efecto, con las reformas y la política cardenista "las manufacturas fueron acelerando gradualmente sus tasas de crecimiento: 7.7% anual en 1935-1945, 8.2% en 1946-1956... 8% de 1956 a 1972 y 6.5% anual de 1970 a 1975, cerca de cuatro veces la tasa de crecimiento de la agricultura".¹⁷

En este proceso de expansión se ha ido conformado en la industria del país una situación en donde la propiedad de los medios de producción, y la producción misma, se encuentran concentrados en un número cada vez más reducido de establecimientos.

16. Véase Rolando Cordara Campos y Clemente Ruiz Durán, "Esquema de periodización del desarrollo capitalista en México", Rev. Investigación Económica, Vol. XXXIX, Núm. 153, México, Facultad de Economía, UNAM, 1980, pp. 16-23; Ricardo Ramírez Brun, Estado y Acumulación de capital en México: 1929—1979, México, UNAM, 1980, pp. 49-59; Roger D. Hansen, La política del desarrollo mexicano, México, Ed. Siglo XXI, 1982, pp. 57-96; Varios autores "La crisis económica: evolución y perspectivas", en México, Hoy, México, Ed. Siglo XXI, 1982, pp. 36-39.

17. Leopoldo Solís, La realidad económica mexicana: retrovisión y perspectivas, México, Ed. Siglo XXI, 1981, p. 97.

Según los últimos datos disponibles en el X Censo Industrial, se observa que en 1975 existían en el país 119,212 establecimientos industriales — que ocupaban algo más de un millón setecientos mil personas; el total de activos de esos establecimientos era de más de 262 mil millones de pesos y el valor de la producción bruta total de más de 473 mil millones de pesos.¹⁸

La magnitud de la concentración industrial se puede apreciar en el — cuadro 3, es decir, el 1.4% de los establecimientos industriales de México en 1975 disponía del 75.2% del total de activos invertidos en la industria y — aportaba el 71.3% del valor de la producción bruta total. Asimismo, menos del 0.5% de los establecimientos (578 establecimientos) poseía el 54.8% del total de activos invertidos y aportaba el 51.5% de la producción bruta total. En — el otro extremo, el 98.6% de los establecimientos poseía el 24.7% del total — de activos invertidos y aportaba el 28.6% de la producción bruta total.

Los datos anteriores, aunque de por sí respaldan el estado de concentración de la propiedad de los medios de producción en la industria, no revelan toda la realidad. En efecto, estas cifras sólo se refieren al número de — establecimientos industriales y no a los propietarios de esos establecimientos. Así, si se considera que varios establecimientos industriales pertenecen a un mismo dueño, se puede tener una mejor idea de la verdadera concentración de la propiedad industrial. Esta situación se agrava más, cuando los propietarios de esos establecimientos son extranjeros, los que han predominado en las "ramas de tabaco, productos de hule, química, productos farmacéuticos, productos de petróleo y derivados, maquinaria no eléctrica, maquinaria eléctrica y

18. Véase X Censo Industrial, México, Secretaría de Programación y Presupuesto, 1979, pp. 239-272.

equipo de transporte".¹⁹

La situación en 1966 no era muy distinta a la de 1975, ya que el 1.5% de los establecimientos industriales de México disponía de más del 77% del total de activos invertidos y aportaba el 75% de la producción bruta total; así mismo, menos del 0.3% de los establecimientos (es decir, 407) disponía de más del 46% del total de activos invertidos y aportaba también más del 46% de la producción bruta total. En 1960 y 1950 la situación es similar aunque el grado de concentración es menor.²⁰

De la anterior situación se puede concluir que: a) la concentración de la propiedad industrial que se da en México se observa también en los países que operan bajo el modo de producción capitalista; b) la concentración de la propiedad de los medios de producción en la industria que actualmente se observa, es mayor que en el pasado y probablemente sea menor que en el futuro; c) los propietarios de un establecimiento son con frecuencia también propietarios de otros establecimientos; d) a nivel regional también existe fuerte concentración; e) los propietarios de los establecimientos industriales con frecuencia son extranjeros y; f) la alta concentración de la propiedad de los medios de producción en la industria es una de las principales causas de la alta concentración del ingreso personal en México.

19. Fernando Fajnzylber y Trinidad Martínez Tarragó, Las empresas transnacionales: expansión a nivel mundial y proyección en la industria mexicana, - México, Ed. Fondo de Cultura Económica, 1976, p. 154.

20. Carlos Tello M. "Notas para el análisis de la distribución personal del ingreso en México, "Rev. El trimestre económico, Vol. XXXVIII, Núm. 150 - México, Ed. Fondo de Cultura Económica, 1971, p. 637; Alonso Aguilar y - Fernando Carmona, op. cit., p. 212.

2.1.2. La concentración de la propiedad de la tierra.

Otro de los factores que han contribuido a la inequitativa distribución del ingreso personal en México, ha sido la concentración de la propiedad de la tierra. En efecto, "...el elevado número de campesinos de subsistencia y trabajadores agrícolas, indica que la distribución del ingreso en la agricultura es de las más desiguales"²¹. Aunado a esto, está la constante emigración de estos campesinos hacia Estados Unidos y hacia las grandes ciudades de nuestro país, los cuales van a engrosar la masa de desempleados y subempleados — que existen en ellas.

Por lo tanto, la principal característica de la estructura agraria de México, es el alto grado de concentración de la tierra y los recursos productivos en manos de unos cuantos capitalistas, mientras en el otro extremo, la mayoría de los productores agrícolas privados propietarios de minifundios y — una gran proporción de ejidatarios poseen tierras de relativamente mala calidad, que no cuentan con crédito ni maquinaria²². Y lo más grave de tal situación está en que actualmente existen aproximadamente 4 millones de campesinos que no poseen siquiera una pedazo de tierra.

Para 1970, según los V Censos agrícola-ganadero y ejidal²³, del número total de tierras, casi la mitad era de propiedad privada y el resto se dis-

21. Leopoldo Solís, *Controversias sobre el crecimiento y la distribución*, México, Ed. Fondo de Cultura Económica, 1972, pp. 189-190.

22. Véase Emilio Caballero y Felipe Zermeño, "La agricultura mexicana en la coyuntura actual", en *Economía Petrolizada, México*, UNAM, 1981, p. 211.

23. Véase V Censos agrícola-ganadero y ejidal, México, Dirección General de Estadística, 1975.

tribufa en propiedad ejidal, comunal, federal, estatal y municipal (consulte cuadro 4). Ahora bien, de ese total de tierras (139.9 millones de hectáreas) sólo el 16.51% eran tierras de labor y de éstas más de la mitad eran de propiedad privada. Asimismo, el 53.25% se destinaban a la ganadería y de éstas el 65.67% eran de propiedad privada (consulte cuadro 5). De lo anterior, se deduce que del total de tierras que posee nuestro país, sólo una pequeña parte de ellas se pueden aprovechar, y de estas tierras de labor la mayor parte de ellas están en poder de propietarios privados, los que destinan más de la mitad de sus tierras al cultivo de pastos para alimentar ganado.

Por otra parte, si analizamos údicamente al número de predios no-ejidales o privados tenemos que al 77% de los predios le correspondía sólo el 4% de la superficie explotada, mientras que en el otro extremo al 22.97% de los predios le correspondía el 95.97% de dicha superficie. Asimismo, al 51.14% de los predios de menos de 5 hectáreas le correspondía sólo el 0.63% de la superficie explotada (consulte cuadro 6). Con los anteriores datos nos damos cuenta del grado de concentración de la propiedad de la tierra no-ejidal o privada.

La situación en 1960, no era tan distinta respecto a 1970, ya que en ese año el 1% de los propietarios (presuponiendo que a cada predio corresponde un propietario) disponía del 74% de la superficie total no-ejidal explotada; en cambio, el 1% de esa superficie se repartía entre el 67% de los propietarios. Ahora bien, combinando las parcelas ejidales explotadas en forma individual con los predios no-ejidales tenemos que en 1960 el 0.6% del total de los predios (ejidales y no ejidales) comprendía el 30% del total de la superficie de labor del país; las cifras en 1950 fueron: 0.98% y 34% respectivamente. En el otro extremo, en 1960 el 50% del total de los predios se repartía - el 12% del total de la superficie de labor en el país; las cifras en 1950 fueron: 54% y 14%, respectivamente.²⁴

24. Véase Carlos Tello, op. cit., pp. 638-640.

Con base en lo anterior podemos concluir que: a) no obstante el avance que ha tenido la reforma agraria, sobre todo con el gobierno de Lázaro Cárdenas, aún existen 4 millones de campesinos sin tierra y, por otro lado, una alta concentración de la propiedad de la tierra en manos de latifundistas; — b) esta concentración de la propiedad de la tierra ha ocasionado que el crédito, el riego, la asistencia técnica y en general la infraestructura rural, es tén también muy concentrados; c) una gran proporción de las tierras no-ejidales son propiedad de extranjeros, los cuales destinan sus tierras principalmente al cultivo de pastos y productos de exportación, debido a que son más rentables que los productos destinados a la alimentación del pueblo mexicano; tal situación ha provocado la importación de volúmenes crecientes de granos básicos para satisfacer la demanda interna; d) la presencia de millones de campesinos sin tierra y de minifundistas ha sido causa de la constante emigración de la población rural hacia las grandes urbes y hacia Estados Unidos y; — e) la alta concentración de la propiedad de la tierra ha dado como resultado una inequitativa distribución del ingreso personal en México.

2.1.3. La concentración de la propiedad de otros medios de producción.

Junto a la concentración de la propiedad de la tierra en México existe una alta concentración de la propiedad de otros medios de producción.

En 1970, del total de maquinaria y vehículos (268,902 unidades) empleados en las actividades agropescuarias, el 71.4% de ellos pertenecía a tierras de propiedad privada y el resto a ejidos y comunidades agrarias; asimismo el 64.5% de maquinaria y vehículos, se encontraban en tierras de propiedad privada de más de 5 hectáreas. Ahora bien, si consideramos únicamente el total de maquinaria y vehículos (191,983 unidades) que se encuentran en tierras de propiedad privada, el 90.3% del total de unidades pertenecen a tierras de más de 5 hectáreas. Si analizamos por separado la propiedad de los tractores,

motores de cualquier tipo, camiones o camionetas, la situación es casi la misma en todos los casos; por ejemplo, en el caso de los tractores, de un total de 91,354 unidades, el 70.5% se encontraban en tierras de propiedad privada y sólo el 29.5% de ellos pertenecían a ejidos y comunidades agrarias. Asimismo, si consideramos únicamente a las tierras de propiedad privada, observamos que el 95.2% de los tractores pertenecían a tierras de más de 5 hectáreas y sólo el 4.8% de los tractores pertenecían a tierras de 5 hectáreas o menos (consulte cuadro 7).

La situación en 1960 era muy similar a la de 1970, ya que en 1960 del total de predios no-ejidales menos del 0.05% poseía cerca del 49% del total del valor de la maquinaria, implementos y vehículos. De los 54,537 tractores que existían en el país en 1960, el 80% estaban en posesión de relativamente grandes propietarios privados y el resto en los ejidos; de las 3,840 trilladoras mecánicas combinadas, el 86.3% estaban en posesión de grandes propietarios privados y el resto en los ejidos; el 67% de los camiones los poseían los grandes propietarios privados; del total de la superficie de labor en 1960 en donde se utilizó tracción mecánica fundamentalmente (algo más de un millón 600 mil hectáreas) el 99% fue en grandes propiedades privadas y de los días tractor trabajados, el 81% se efectuaron en estas propiedades privadas. Por otro lado, la maquinaria agrícola se concentra en las zonas que han sido beneficiadas con obras de irrigación (60% de los camiones y camionetas; 63% de los tractores; 73% de las trilladoras mecánicas combinadas).²⁵ Para 1990 la situación era muy semejante a la de 1960 y 1970.

En las actividades comerciales, también se observa una considerable concentración de la propiedad de los establecimientos comerciales; en 1975 de

25. Ibid., pp. 640 y 641.

acuerdo con el último censo comercial,²⁶ el 0.01% del total de establecimientos comerciales, disponía de la cuarta parte del total de activos invertidos y obtuvo el 31% del total de ingresos (ventas de ingresos diversos) de ese tipo de establecimientos; en cambio en el otro extremo, el 92.2% de los establecimientos comerciales poseía el 14.5% del total de activos invertidos y obtuvo el 12.87% del total de ingresos (consulte cuadro 8).

En 1960, la situación no era distinta a la de 1975, ya que para ese año el 0.6% del total de establecimientos comerciales disponía del 47% del total del capital invertido en esas actividades; en cambio, cerca del 88% del total de establecimientos comerciales sólo disponía del 7.7% del total del capital invertido; asimismo, ese 0.6% de los establecimientos comerciales obtuvo cerca del 50% de los ingresos por ventas.²⁷ Para 1950 la situación era parecida, aunque el grado de concentración era menor.

De lo anterior se concluye que: a) la concentración que se da en la propiedad de los establecimientos comerciales, también se observa en los otros países capitalistas; b) la concentración de la propiedad de los establecimientos comerciales que se observa en la actualidad es mayor que en el pasado y probablemente sea menor que en el futuro; c) los propietarios de un establecimiento con frecuencia son propietarios de otros establecimientos comerciales; d) varios de los establecimientos comerciales más grandes son propiedad de extranjeros y e) la alta concentración de la propiedad de los establecimientos comerciales es una de las causas por las que existe una inequitativa distribución del ingreso personal en México.

26. Véase VII Censo Comercial, México, Secretaría de Programación y Presupuestos, 1980, pp. 140 y ss.

27. Véase Carlos Tello, op. cit., p. 641.

En general, podemos decir que: en la industria, en la agricultura y ganadería, en el comercio y en casi todos los servicios, se aprecia una concentración de la propiedad de los medios de producción y distribución, que en parte explica por qué el ingreso personal en México está concentrado; pero existen también otros factores que ayudan a entender el fenómeno.

2.2 La proletarización de la población económicamente activa.

Se entiende por proletarización a la acción de reducir a una categoría de productos independientes a la necesidad de poner su fuerza de trabajo a disposición de los propietarios de los medios e instrumentos de producción y distribución.

Durante los últimos años, como resultado del crecimiento económico, se han ensanchado las oportunidades de empleo, inclusive grupos importantes de trabajadores se ocupan en actividades de mayor productividad, sobre todo, en el sector industrial. En efecto, la población económicamente activa (PEA) pasó de 8,345.2 miles de personas en 1950 a 12,955.1 miles de personas en 1970, pero este incremento de la PEA se ha visto acompañada por una creciente proletarización, ya que mientras en 1950 el 46.2% de la PEA estaba integrada por obreros, empleados y jornaleros, para 1970 ese porcentaje creció al 62.2% observándose un sustancial aumento. En el caso de los trabajadores por cuenta propia, hubo una disminución en términos absolutos y relativos en ese período ya que la población pasó de 3,427.1 miles de personas en 1950 a 3,256.7 miles de personas en 1970, representando porcentajes de 41.1 y 25.1 respectivamente. Respecto a las personas que ayudan a un negocio familiar sin retribución también hubo un descenso en términos absolutos y relativos; mientras que en 1950 eran 982.6 miles de personas, para 1970 su número disminuyó a 846.1 miles de personas, que representan el 11.8% y 6.5% respectivamente. Como se ve, tanto los trabajadores independientes como los que ayudan a un negocio fami-

liar han disminuido tanto en términos absolutos como en términos relativos, - deduciéndose de este fenómeno que gran parte de este tipo de trabajadores han vendido su fuerza de trabajo a los dueños de los medios e instrumentos de producción y distribución. Por otra parte, en lo referente a los patrones y empresarios, aunque hubo un aumento importante en términos absolutos y relativos en este tipo de PEA durante el período analizado, dicho incremento ha obedecido básicamente al gran desarrollo que ha tenido la pequeña y mediana industria, por lo que se trata de pequeños y medianos empresarios, además de - que su porcentaje apenas llega al 6.2 para 1970 (consulte cuadro 9).

Por sectores de actividad económica también se observa la proletarización de la PEA. Por ejemplo, del total de la PEA en 1950, el 58.3% se dedicaba a las labores agropecuarias y para 1970 ese porcentaje disminuyó a 39.4%, - mientras que la población ocupada en la industria de transformación pasó del 11.8% en 1950 al 16.7% en 1970; y las personas ocupadas en los servicios pasaron de 10.6% a 16.6% en el mismo período.²⁸ Lo anterior significa que al no - dotar de tierra a los campesinos que la demandan por el incremento de la población y al rápido crecimiento industrial que ha ocurrido en México desde 1950, los campesinos han abandonado el campo emigrando hacia las grandes ciudades, - contratándose en los sectores industrial y de servicios, aumentando de esta - manera el número de proletarios que actualmente existen en las grandes urbes.

De la situación descrita podemos concluir que: a) el número de obreros empleados y jornaleros que componen el proletariado en México, ha aumentado a costa de los trabajadores por cuenta propia y de los que ayudan a un negocio familiar sin retribución, dándose de esta manera la proletarización de la población económicamente activa; b) aunque el número de patrones y empresarios-

28. Véase VII y IX Censos Generales de Población y Vivienda, México, Dirección General de Estadística, 1950 y 1970.

ha aumentado, esto se ha debido básicamente al aumento de pequeñas y medianas empresas; además de que su participación dentro de la PEA es muy reducida; — c) al no dotar de tierra a los campesinos y al ser insuficiente los que ya la tienen, éstos han emigrado a las ciudades aumentando el número de proletarios que existen en ellas y; d) la creciente proletarización de la PEA es otro factor que ha contribuido a aumentar la inequitativa distribución del ingreso personal en México.

2.3. La débil organización sindical.

La débil organización sindical de la población económicamente activa es otra de las causas por las que existe una inequitativa distribución del ingreso personal en México.

La mayor parte de las organizaciones sindicales actuales se formaron antes de la década de los cincuenta; los principales sindicatos nacionales de la industria, por ejemplo, surgieron casi todos en el sexenio de Lázaro Cárdenas, desde entonces las agrupaciones de trabajadores organizados en forma de sindicatos, así como el número de sus agremiados han crecido, sin embargo, la población sindicalizada ha mantenido su participación en términos relativos, lo cual ha dado lugar a un marcado debilitamiento de su fuerza contractual frente a una clase empresarial cada día más fuerte y mejor organizada, que ha pasado de una actitud defensiva, que busca preservar prerrogativas, a una acción ofensiva que abandona el planteamiento parcial por uno totalizador sobre el presente futuro de la sociedad mexicana.²⁹

Entre 1968 y 1972 (el período más reciente del que existen datos dis-

29. Rolando Crodera y Carlos Tello, México: la disputa por la nación, Perspectivas y opciones del desarrollo, México, Ed. Siglo XXI, 1981, p. 64.

ponibles) el número de agrupaciones creció de 13,652 a 16,952 lo que representa un incremento del 24.2% y el número de agremiados pasó de 1,776,012 a 2,148,489 lo que significa un incremento de 21%, de esto se deduce que el aumento del número de agrupaciones ha sido mayor que el aumento del número de agremiados.³⁰ Asimismo, el número de trabajadores organizados creció relativamente en forma similar a la población económicamente activa.

Por otra parte, la tasa de sindicalización sobre el total de la PEA se mantiene alrededor del 14%, ya que en 1968 era del 14.07% y para 1972 fue del 14.85%; con base en esta tendencia se puede deducir que la situación en los días actuales no ha variado casi nada. Asimismo, existen grandes diferencias en la proporción de trabajadores organizados en diferentes sectores; en el sector primario (agricultura, ganadería, silvicultura, caza y pesca) la tasa de organización pasó del 2.53% al 2.99% de 1968 a 1972; en el sector secundario (industrias de todo tipo) la tasa de sindicalización pasó de 37.01% a 38.81% en el mismo período; y en el sector terciario (servicios) la tasa de sindicalización pasó de 12.82% a 11.91%; existiendo un pequeño descenso en dicho período (consulte cuadro 10). Las diferencias existentes se deben a que, por ejemplo, entre los trabajadores del campo, la organización ha sido escasa tradicionalmente debido a la dispersión existente entre ellos, lo que además ha permitido un control de sus organizaciones por parte del gobierno y los terratenientes. En el caso de los trabajadores de la industria, ha habido una mayor sindicalización entre ellos debido básicamente al gran crecimiento industrial que ha tenido México en las últimas décadas, lo que ha permitido reunir en unos cuantos establecimientos a miles de obreros que, al estar concentrados, se les ha facilitado su organización. Respecto a los trabajadores del sector servicios, todavía existe una baja tasa de sindicalización entre ellos

30. Véase Raúl Trejo Delarbre, "El movimiento obrero: situación y perspectivas en México", en México, Hoy, op. cit., p. 123.

que se explica por la fuerte oposición por parte de los patrones para que surjan nuevos sindicatos; tal era el caso de los trabajadores bancarios, los que sólo pudieron sindicalizarse cuando se nacionalizó la banca privada mexicana.

Asimismo, la escasa sindicalización de los trabajadores de México, se observa al compararla con otros países europeos como Gran Bretaña, que tenía una tasa de sindicalización del 40% en 1970, Italia con el 35% y Holanda con el 30%, mientras que México la tenía de 24% en el mismo año.³¹

La situación se agrava más para los trabajadores, cuando sus sindicatos son dirigidos por burocracias comprometidas con los patrones.

En conclusión podemos decir que: a) existe una baja tasa de sindicalización de la PEA en México; b) la escasa sindicalización entre los trabajadores del sector primario, se ha debido a la dispersión existente entre ellos; c) en el sector secundario, hay una mayor sindicalización debido a que la organización gremial se arraigó desde hace varias décadas y a que existe una mayor concentración de trabajadores en los establecimientos industriales, lo que facilita su organización; d) la baja tasa de sindicalización en el sector terciario, se ha debido a la fuerte oposición de los patrones de este sector para que se formen nuevos sindicatos, tal era el caso de los trabajadores bancarios, los que sólo pudieron sindicalizarse hasta que se nacionalizó la banca privada mexicana; e) la tasa de sindicalización en México es menor que la de otros países como Gran Bretaña, Italia y Holanda y f) la débil organización sindical de los trabajadores mexicanos, reduce su poder de negociación frente a la clase patronal, lo que ocasiona niveles bajos de salarios, lo

31. Véase Juan Felipe Leal y José Woldenberg, "El sindicalismo mexicano, Aspectos organizativos", en Cuadernos Políticos, Núm. 7, México, Ed. Era, - 1976, pp. 36-39.

cual viene a ser otro factor que provoca y ha provocado una inequitativa distribución del ingreso personal en México.

2.4. La baja escolaridad.

La creciente concentración de la propiedad de los medios de producción, la proletarianización de la PEA, la débil organización sindical y la relativamente poca eficacia de la acción del Estado para lograr una más equitativa distribución del ingreso personal en el país, le plantea al trabajador rural y urbano la necesidad de obtener una mejor educación como camino para elevar su ingreso personal.

La importancia de terminar algún ciclo de enseñanza es fundamental, ya que se ha estimado que el incremento promedio en el ingreso es de aproximadamente 17% por cada año escolar terminado después de la primaria, cuando sólo se considera a esta variable como explicativa de las variaciones en el ingreso.

Los esfuerzos que ha hecho el Estado en materia educativa son considerables, sobre todo, a partir de la década de los cincuenta, época en que el proceso de expansión educativa se acelera en forma continua, afectando progresivamente a cada uno de los ciclos del sistema escolar, hasta darle el carácter masivo que tiene en la actualidad. Por ejemplo, el gasto educativo nacional representaba en 1960 cerca del 1.7% del producto nacional, en 1970 llegó al 3% y en 1982 al 9.2%.³²

Estos incrementos en el presupuesto para educación han dado como resultado que el número de analfabetas se haya reducido desde la década de los-

32. Véase Olac Fuentes Molinar, "Educación Pública y Sociedad", en México, — Hoy, op. cit., p. 231.

cinuenta. Por ejemplo, en 1970 el número de analfabetas de 10 años y más, representaba el 23.7% del total de población que tenía esa edad; mientras que - para 1980, el porcentaje se redujo al 11.9; asimismo "en 1952 había unos 3.5 millones de estudiantes y en 1970 eran ya 11.5 millones",³³ lo que representa un incremento de 229% en la población estudiantil para ese período.

Sin embargo, a pesar de todos los esfuerzos que se han hecho en materia educativa, la población en general tiene un bajo nivel de escolaridad. En 1980, de un total de 47.6 millones de habitantes de 10 años y más, el 11.9% - eran analfabetas, el 20.6% habían cursado del primero al tercer grado de primaria y el 31.9% cursaron del cuarto al sexto grado del mismo ciclo (consulte cuadro 11). Asimismo, entre 1.5 y 2 millones de niños no ingresan a la escuela y el 35% de quienes ingresan a ella no alcanzan el cuarto grado de la primaria; 57 de cada 100 niños llegan a la segunda parte de la primaria y 46 la terminan; 30 de cada 100 niños que inician la primaria alcanzan el tramo de 6 años de la enseñanza media y 13 lo terminan sin continuar en la universidad; - 10 de cada 100 de los que entran al sistema ingresan a la universidad y un poco más de la mitad de ellos termina la licenciatura.³⁴

Además la distribución de los beneficios educativos no es equitativa, tal es el caso del reparto de las plazas escolares entre la ciudad y el campo, en donde hay ahora más de 25 mil escuelas que no ofrecen los 6 grados de primaria, las diferencias del gasto público entre entidades industriales y - - - - - aquéllas en las que predomina la agricultura de subsistencia, el financiamiento preferente a los niveles avanzados de la educación, la ubicación del profesorado con mejor formación, todo esto confirma que la política estatal de dis

33. Ibid., p. 231.

34. Ibid., p. 233; Rolando Condera y Carlos Tello, op. cit., p. 26.

tribución escolar constituye en sí misma un instrumento de discriminación hacia las clases sociales.

Por último, el bajo nivel educativo de la población mexicana, ha permitido que ésta mantenga un tipo de ideosincracia que le ha impedido ver — otros horizontes de superación personal para mejorar sus ingresos.

De lo anterior podemos concluir que: a) no obstante los esfuerzos que ha hecho el Estado en materia educativa, éstos no han favorecido a toda la población; b) actualmente existe un alto porcentaje de analfabetas en la población mexicana; c) el grueso de las analfabetas se encuentran en zonas rurales pauperizadas, dispersas y en zonas de minifundio, densamente pobladas; d) cerca del 50% de la población en edad escolar apenas alcanza a terminar la educación primaria; e) cerca del 5% de la población que ingresa al sistema educativo termina la licenciatura; f) los estudios universitarios son todavía un privilegio para las clases medias y altas de la sociedad y; g) la baja escolaridad de la población mexicana, implica bajos ingresos y pocas posibilidades de verlos incrementados, lo cual ocasiona una desigual distribución del ingreso personal en México.

2.5. La poca movilidad ocupacional.

La movilidad ocupacional es otro de los caminos que tienen los trabajadores para elevar su ingreso personal; sin embargo, este medio ha ofrecido posibilidades limitadas para ellos.

Si bien es cierto que en el transcurso de los distintos gobiernos pos revolucionarios aumentó sustancialmente la movilidad económica y social; también es cierto que dicha movilidad no fue suficiente más que para favorecer — a un número relativamente pequeño de privilegiados y que la mayor parte de —

los trabajadores permaneció en la misma ocupación que su padre. De hecho, la mayor movilidad se ha presentado en los estratos medios, pero aún ahí hay evidencias de que en años recientes la sociedad tiende a estratificarse más rigidamente.

En efecto, mientras que los hijos de profesionales y técnicos tuvieron una movilidad ocupacional ascendente de 78.05% respecto al padre, los hijos de los trabajadores en la agricultura tuvieron una movilidad ocupacional ascendente de 0.61%. Asimismo, mientras que el 20.18% de los hijos de profesionales y técnicos tuvieron la misma ocupación que sus padres; en el otro extremo, el 97.29% de los hijos de trabajadores agrícolas tuvieron la misma ocupación que sus padres. Por otro lado, la menor movilidad ocupacional descendente se dió entre los hijos de profesionales y técnicos, la cual llegó al 1.76%; en cambio, la mayor movilidad ocupacional descendente se dió entre los hijos de los trabajadores del sector de servicios, llegando al 42.23% (consulte cuadro 12).

El hecho de que exista una mayor movilidad ocupacional ascendente entre los hijos de los profesionales y técnicos, con respecto a las otras categorías de empleo, se explica por la mayor preparación escolar alcanzada por este grupo de población y por las mayores oportunidades que tienen de relacionarse con otras personas de igual o mejor condición económica y social; en cambio, estas oportunidades son nulas para el caso de los hijos de los trabajadores agrícolas, los cuales tienen prácticamente una infima movilidad ocupacional ascendente; y como este grupo es de los más grandes de la población y es el que, a su vez, percibe los más bajos ingresos, se explica así, el por qué se ha dado y se mantiene una inequitativa distribución del ingreso personal en México.

No sólo el grueso de los trabajadores manuales tiene una ocupación semejante a la de su padre, sino que, además, su categoría ocupacional ha permanecido

recido estática, es decir, para 1966, por ejemplo, el 92% del total de trabajadores, conservaron el mismo empleo.³⁵

En conclusión podemos decir que; a) la movilidad ocupacional es otro recurso que tienen los trabajadores para aumentar su ingreso personal; b) la mayor movilidad ocupacional ascendente se ha dado en los estratos medios y altos de la sociedad; c) la mayoría de los trabajadores manuales conservan la misma categoría ocupacional que la de sus padres; d) la escasa movilidad ocupacional ascendente en la mayoría de la población, ha dado como resultado una inequitativa distribución del ingreso personal en México.

2.6. La ocupación en actividades de baja productividad.

El tipo de actividad a la que se dedica la población económicamente activa—particularmente los trabajadores manuales—explica también por qué existe una marcada desigualdad en la distribución personal del ingreso en nuestra nación.

A pesar de que la productividad por hombre ocupado ha aumentado considerablemente en los últimos años debido a la introducción de tecnología altamente especializada, los frutos de ese incremento productivo no se han repartido entre los trabajadores, sobre todo en los manuales; además las diferencias de productividad entre una y otra actividad han sido muy grandes. Por ejemplo, en las actividades agrícolas, de un total de cerca de un millón de unidades de producción privadas, el 60.9% aportaban sólo el 12% del valor total de la producción agrícola privada y el 13% del importe de ventas privadas de productos agrícolas; en el otro extremo, el 1.8% del total de predios privados aportaba el 62% del valor de la producción agrícola privada. De hecho,-

35. Véase Carlos Tello, *Notas para el análisis...*, op. cit., p. 650.

las unidades agrícolas más productivas obtuvieron un ingreso veinte veces mayor que las unidades menos productivas.

En las actividades industriales, el valor agregado por trabajador en establecimientos de una producción bruta de 1.5 millones de pesos anuales fue de 15 mil pesos anuales; en cambio, el valor agregado por trabajador en establecimientos de más de 150 millones de pesos anuales de producción bruta, fue de 124 mil pesos anuales, lo que representa una diferencia de más de 8 veces. No obstante de que la productividad de los trabajadores que pertenecen a los establecimientos grandes es mayor, su grado de explotación también es mayor - en relación a los trabajadores empleados en las empresas más pequeñas. Por ejemplo, el grado de explotación de los trabajadores en los establecimientos de 150 millones de pesos de producción bruta, fue de 215%; en cambio en los establecimientos de más de 1.5 millones de pesos de producción bruta, la tasa de explotación fue de 103.6%, es decir, a medida que aumenta el tamaño de la empresa aumenta el grado de explotación de los trabajadores.³⁶

Por otra parte, más de la mitad de los trabajadores empleados en el sector industrial, pertenecen a establecimientos pequeños, en donde la productividad por hombre ocupado es baja y donde los ingresos percibidos por trabajador también son bajos.

También en los servicios existen grandes diferencias, mientras que en los establecimientos de hasta 500 mil pesos de ingresos totales anuales, el valor agregado censal bruto por trabajador fue de 20 mil pesos anuales; en el otro extremo, en los establecimientos de más de 50 millones de pesos de ingresos anuales, el valor agregado por trabajador fue de 228 mil pesos anuales, lo que representa una diferencia de 11.4 veces. Además de lo anterior, tam-

36. Véase Carlos Tello, La política económica en México 1970-1976, México, Ed. Siglo XXI, 1979, p. 21.

bién en este tipo de establecimientos comerciales se presentan las mismas situaciones de los establecimientos industriales; es decir, a medida que aumenta el tamaño de la empresa aumenta el grado de explotación de los trabajadores, y también más de la mitad de los trabajadores de este sector, están empleados en pequeños establecimientos que son los de más baja productividad — por hombre ocupado y son los que pagan los salarios más bajos a los trabajadores (consulte cuadro 13).

De lo expuesto obtenemos las siguientes conclusiones: a) existe una gran diferencia de productividades de los trabajadores entre una y otra actividad; b) estas diferencias de productividad son resultado de los cambios en la estructura productiva, debido a los avances tecnológicos; c) a medida que aumenta el tamaño de la empresa aumenta la productividad por hombre ocupado, pero también aumenta el grado de explotación de los trabajadores; d) más de la mitad de los trabajadores en general se encuentran ubicados en las empresas de menor productividad que son, además, las que pagan los más bajos salarios y; e) el hecho de que la mayor parte de los trabajadores estén ocupados en establecimientos de baja productividad, explica por qué el ingreso personal en México se ha distribuido en forma inequitativa.

2.7. La inflación.

Otro de los factores que influyen decisivamente en la inequitativa — distribución del ingreso personal en México es la inflación, la cual la entendemos como el proceso casi ininterrumpido de aumento en los precios de los bienes y servicios.

La inflación "por sí sola transfiere ingresos de los estratos sociales bajos a los altos";³⁷ en efecto, aproximadamente el 90% de la población—

37. Alonso Aguilar y Fernando Carmona, op. cit., p. 82.

sobre todo los trabajadores—se ve afectada por la inflación en forma seria, pero hay un 10% que no sólo no les perjudica, sino que les beneficia debido a que el aumento de precios se traduce en mayores utilidades.³⁸

A partir de 1941, México ha sufrido dos periodos inflacionarios y uno de estabilidad; el primer periodo inflacionario comprendido de 1941 a 1958, tuvo un incremento de precios promedio de 11.3%, después vino un periodo de estabilidad de 1969 a 1970 con un aumento promedio de 2.8% y el segundo periodo inflacionario, de 1971 a la fecha, en que el incremento promedio es de alrededor del 20% el cual es superior al primero.³⁹

No es posible negar el impacto de la inflación sobre la concentración del ingreso personal en nuestro país, pues abundan las pruebas de que los salarios de los trabajadores quedan a la zaga del aumento de los precios; así por ejemplo, en el periodo de 1972 a 1976, el índice nacional de precios al consumidor pasó del 100% al 186.1%, mientras que el índice del salario mínimo real pasó del 100% al 99.3%, observándose claramente un deterioro en éste último (consulte cuadro 14). En una fecha más reciente—en febrero de 1982—se les otorgó un aumento a los asalariados del 30, 20 y 10%, según su nivel de ingreso, para restituir su poder adquisitivo perdido en los meses anteriores a esa fecha; pero el proceso inflacionario se ha encargado de hacerlo nulo, además de que la mayor parte de las empresas no lo otorgaron, ya que hasta septiembre del presente año, el índice nacional de precios al consumidor ascendió al 62% y más aún, se espera que para fin de año el índice inflacionario sea superior al 100%.

38. Véase Enrique Padilla Aragón, México: hacia el crecimiento con distribución del ingreso, México, Ed. Siglo XXI, 1981, p. 190.

39. Ibid., p. 20.

Entre las principales causas del proceso inflacionario están: a) el incremento en costos de materias primas, maquinaria y mano de obra; b) el atraso del sector agropecuario frente a una creciente demanda causada por el aumento de población; c) la inflación internacional que se transmite a México a través del sistema financiero;⁴⁰ d) el aumento del circulante debido al excesivo gasto público; e) la persistencia de cuellos de botella en algunos sectores de la economía, particularmente los transportes y f) la excesiva intermediación comercial.

Entre las principales consecuencias del proceso inflacionario destacan las siguientes: a) deterioro del salario real; b) una mayor concentración del ingreso y la riqueza; c) la quiebra de pequeñas y medianas empresas y con ello un mayor desempleo; d) la devaluación de la moneda nacional; e) la desviación de la inversión hacia actividades de especulación y f) la disminución del ahorro.

En conclusión, la inflación es uno de los factores que más han contribuido a aumentar la inequitativa distribución del ingreso personal en México, y no es de extrañarse que en este año y los siguientes haya una mayor desigualdad en dicha distribución debido básicamente a este fenómeno.

40. Véase José Andrés Oteyza, "GATT y autodeterminación económica", México, - Secretaría de Programación y Presupuesto, marzo de 1980, pp. 14-15, citado por Rolando Cordera y Carlos Tello, op. cit., p. 90.

CAPITULO III

ANALISIS ACTUAL DE LA DISTRIBUCION DEL INGRESO PERSONAL EN
MEXICO.

Con este capítulo entramos propiamente al tema de nuestro trabajo, pero antes sería conveniente tratar sobre los tipos de concentración del ingreso personal que se dan en América Latina, para poder ubicar teóricamente el tipo de concentración del ingreso que se da en México.

Según Jorge Graciarena⁴¹ existen dos tipos de concentración del ingreso en América Latina: el tipo elitario y el tipo mesocrático. En el tipo elitario el ingreso se concentra en una élite de la sociedad situada en la cúspide de la pirámide distributiva y por lo regular es muy reducida (5% o menos de los hogares); dicha élite está estrechamente vinculada con la modernización económica y social de una nación. De esta manera, se pueden distinguir dos subtipos conforme al grado de modernización alcanzado por la sociedad; el subtipo elitario tradicional y; el elitario moderno.

En el elitario tradicional, la concentración del ingreso obedece, más que todo, a la acumulación de la propiedad, principalmente rural, que se manifiesta en formas de tenencia latifundista de tierras o de minas. Se presenta en economías donde el sector primario tiene un peso preponderante en el aparato productivo y, por lo tanto, en la composición del producto nacional; los rasgos de este subtipo de concentración del ingreso son muy específicos, puesto que se relacionan con una estructura socioeconómica poco diversificada y con formas de dominación social muy jerarquizada y dependientes de la concen-

41. Véase Jorge Graciarena, "Tipos de concentración del ingreso y estilos políticos en América Latina", en Distribución del ingreso en América Latina, Buenos Aires, Ed. El Cid. 1979, pp. 123-178.

tración de riqueza terrateniente o minera.

El elitario moderno se caracteriza por la coexistencia de elementos oligárquicos dominantes, con formas más modernas de producción económica y social. Por lo regular este tipo de concentración se apoya en un régimen político autoritario y coercitivo—comúnmente militar—que a menudo recurre al uso abierto de la fuerza represiva para contener las presiones de los grupos sociales marginados del proceso económico. Aquí, el crecimiento económico se convierte en el fin último, postergándose por largo tiempo la distribución de sus beneficios a los sectores mayoristas de la población.

El régimen político elitario moderno está formado por una coalición de minorías integrada por los empresarios nacionales y extranjeros, tecnócratas, profesionales y empresarios del comercio y los servicios en alianza con sectores propietarios tradicionales.

En el tipo mesocrático, la concentración del ingreso se da en los grupos medios altos, que se encuentran inmediatamente abajo del 5% más alto en la escala distributiva y se da a expensas de los dos extremos de dicha escala; este tipo de concentración se caracteriza por un régimen político más abierto y pluralista, donde la legitimación del gobierno depende de elecciones populares, aunque no sean del todo democráticas.

El rasgo más significativo de la estructura de poder mesocrática es la desaparición de la oligarquía o élite tradicional, que concentraba gran parte de la riqueza bajo la forma de propiedad latifundista. Aquí predominan los políticos, las burocracias, las asociaciones profesionales, los gremios patronales, los altos directivos sindicales y las fuerzas armadas. Todos estos sectores conjugan sus intereses para definir el estilo político de la sociedad.

En general el tipo mesocrático de concentración del ingreso deriva de una sociedad política con niveles más altos de participación y con un juego político más abierto a las presiones de los sectores organizados de intereses comunes, cuyo peso en la toma de decisiones puede llegar a ser considerable.

Con el análisis de la distribución del ingreso personal en México que haremos a continuación, demostraremos que en nuestro país se da el tipo de distribución del ingreso mesocrático.

3.1. Características socioeconómicas de las personas.

Las principales características socioeconómicas de las personas que se detectaron al levantar la última encuesta de ingresos y gastos de los hogares mexicanos,⁴² se presentan a continuación.

En 1977, año en que se levantó la encuesta, se estima que había en el país alrededor de 11.1 millones de hogares los cuales albergaban a una población de 61.5 millones de habitantes; de esa población, el 49.88% eran personas del sexo masculino y el 50.12% del sexo femenino.⁴³

42. El hogar es la unidad de observación de la encuesta y es un concepto más amplio que el de familia; el hogar se refiere a la unidad constituida por una persona que vive sola, o por dos o más personas que unidas o no por relaciones de parentesco, ocupan habitualmente una vivienda u otra clase de alojamiento o parte de ella, y consumen en común alimentos y otros bienes indispensables para la vida, mediante un fondo generalmente aportado por los miembros que perciben ingresos. Véase Encuesta Nacional de Ingresos y Gastos de los hogares 1977, Vol. II, México, SPP, 1979, pp. 38-39.

43. Véase la distribución del ingreso y el gasto familiar en México, México, Secretaría de Programación y Presupuesto, 1979.

La estructura de las edades de la población muestra que cerca de 23 millones eran personas menores de 12 años, que representan el 36.71% de la población total; poco más de 36 millones tenían entre 12 y 64 años (59.29%) y únicamente 2 millones 336 mil personas tenían más de 64 años que representó el 3.8% de la población total.

De esa población total, el 28.86% (alrededor de 17 millones 760 mil personas) estaban ocupados en actividades económicas, lo que significa que cada persona que trabaja soporta, en promedio, a 3.5 personas, incluyéndose a sí mismo.

En promedio los hogares mexicanos tienen 5.5 miembros; de los 11.1 millones de hogares existentes, el 26% (2.8 millones) tienen menos de 4 miembros; el 51.16% (5.7 millones) tienen entre 4 y 7 miembros y el resto 22.81% (2.5 millones) tienen más de 8 miembros.

Los hogares mexicanos estaban distribuidos en el territorio nacional de la manera siguiente: más de 2.3 millones de hogares, que representan el 20.81% del total, se concentran en el área metropolitana de la ciudad de México y alrededor de 330 mil hogares (2.9%) en cada uno de los otros dos núcleos urbanos del país: el área metropolitana de Guadalajara y el área metropolitana de Monterrey.

Si no consideramos a esos núcleos urbanos, la mayoría de los hogares mexicanos se ubican en municipios de 10 mil a 250 mil habitantes (48.16%); sólo el 12.5% de los hogares se encuentran ubicados en municipios mayores de 250 mil habitantes.

Referente a la edad y escolaridad de los jefes de los hogares, de un total de 11.1 millones, el 25.68% no tenían ningún grado de instrucción formal, es decir, cerca de 3 millones de jefes de hogar eran analfabetas en el

país. El 55.27% (6.1 millones) cursaron estudios primarios, pero sólo el 15.23% de ellos (1.7 millones) terminaron la primaria.

Se estima que poco menos de un millón 300 mil jefes de hogar habían cursado estudios de nivel medio y medio superior, lo que representa el 11.5% del total; únicamente 526 mil jefes de hogar (4.7%) habían cursado estudios universitarios, de los cuales la proporción de personas con estudios de postgrado es reducida (0.30%).

La edad promedio de los jefes de hogar es de 44 años; la mayoría de ellos (56.9%) tienen entre 35 y 64 años, y el 30.2% tiene entre 20 y 34 años; menos del 1% tiene menos de 19 años y el 12% tiene más de 65 años.

Con respecto al número de miembros por hogar, la mayoría tienen entre 4 y 7 miembros y en una gran proporción esos hogares se concentran en los grandes centros urbanos del país. Además, cerca de la cuarta parte de los hogares tienen más de 8 miembros.

En conclusión podemos decir que: a) la población de México está constituida en su mayoría por jóvenes, lo que da como resultado que el número de habitantes que dependen de cada persona ocupada sea alto; b) a pesar de los esfuerzos que se han hecho por reducir el incremento demográfico, todavía cerca de la cuarta parte de los hogares tienen más de 8 miembros; c) México ha dejado de ser un país propiamente rural, ya que más de la tercera parte de su población está ubicada en localidades de más de 250,000 habitantes; d) un alto porcentaje de los jefes de hogar no ha cursado ningún grado escolar o, cuando mucho, ha cursado el ciclo primario, lo que indica que México tiene niveles bajos de escolaridad y; e) los datos anteriores explican en parte la desigualdad de la distribución del ingreso personal en México.

3.2. Distribución del ingreso personal por deciles de hogares.

Como el total de hogares para 1977 es de 11.1 millones, se consideraron lotes de 1.11 millones de hogares, que significan el 10% del total; a esos lotes se les denomina deciles de hogares, los cuales están ordenados desde el 10% más pobre hasta el 10% más rico, y de esta manera se obtiene una imagen de la distribución del ingreso por deciles (consulte cuadro 15).

En el cuadro citado podemos observar que la concentración del ingreso personal en unos cuantos hogares es evidente; mientras que el 50% de los hogares más pobres percibe tan sólo el 17.38% del ingreso total, en el otro extremo el 10% de los hogares percibe el 36.56% de dicho ingreso. Asimismo, mientras que el 5% de los hogares más pobres percibe el 0.41% del ingreso total, en el otro extremo el 5% de los hogares más ricos percibe el 24.01% del ingreso; esto significa que el ingreso que percibe el 5% de los hogares más ricos es, en términos redondos, 58 veces mayor que el que reciben los hogares más pobres. Como se ve la brecha entre los más pobres y los más ricos es monumental. Esta dispersión se refleja claramente en el coeficiente de Gini que es de 0.49, el cual comparado con el que tiene Estados Unidos (0.34) o Suecia (0.37) es más alto.⁴⁴

Aunque todavía la distribución del ingreso personal en México es inequitativa, si la comparamos con la que prevalecía en 1950, observamos que en el transcurso de estas últimas décadas, ha habido una redistribución del mismo que ha beneficiado a los hogares que están situados inmediatamente abajo del 5% de los hogares más ricos; tal redistribución se ha dado a costa del 50% de los hogares más pobres y del 5% de los más ricos, ya que por ejemplo,-

44. El coeficiente de Gini de 1.0 representa una desigualdad total y el de 0.0 una igualdad total.

mientras que en 1950 los estratos de VI al Xa recibían el 40.7% del ingreso total, para 1977 esos mismos estratos recibían el 58.61%. Por otra parte, el 5% de los hogares más ricos percibían en 1950 el 40.2% del ingreso total, — mientras que para 1977 recibían sólo el 24.01%; en el otro extremo, el 50% de los hogares más pobres recibía el 19.1% del ingreso total en 1950 y para 1977 su participación disminuyó a 17.38% (consulte cuadro 1).

De esta manera se comprueba que la distribución del ingreso personal que se ha dado en México de 1950 a 1977, es del tipo mesocrático, cuya característica principal consiste en una redistribución del ingreso en favor de la clase media a costa de los hogares más pobres y de los más ricos.

3.3. Distribución del ingreso personal por tamaño de municipio.

La estructura distributiva del ingreso personal en México está íntimamente asociada a los contrastes que existen entre el medio rural y urbano, ya sea que se considere la distribución por deciles de hogares o por estratos de ingreso promedio. Si consideramos el ingreso promedio recibido en un semestre tenemos que los hogares que se encuentran en municipios de hasta 10,000 habitantes, reciben un ingreso promedio semestral de 11,809 pesos; asimismo, estos hogares que representan el 12.46% del total, reciben tan sólo el 5.31% — del ingreso total. En el otro extremo, los hogares que se encuentran en las — áreas metropolitanas representan el 26.67% del total de hogares y reciben el 44.58% del ingreso total, con un ingreso promedio semestral de 46,368 pesos — que es cuatro veces mayor que el ingreso percibido por los primeros hogares — (consulte cuadro 16).

Ahora bien, si analizamos la distribución del ingreso por deciles de hogares, observamos que el 10% de los hogares más pobres se encuentran ubicados en su mayoría (93.25%) en municipios de menos de 100,000 habitantes, sólo el 4.83% se ubican en municipios de más de 100,000 habitantes y el resto —

1.91% están en las áreas metropolitanas. En el otro extremo, el 5% de los hogares más ricos están ubicados, en su mayor parte (92.17%), en poblaciones de más de 100,000 habitantes, sólo el 6.13% están en municipios de 10,000 a 100,000 habitantes y el 1.61% en municipios de menos de 10,000 habitantes. Por otra parte, el ingreso distribuido a todos los hogares ubicados en municipios de menos de 10,000 habitantes, representa el 12.47% del ingreso total, mientras que a los hogares ubicados en las áreas metropolitanas les corresponde el 26.67% del ingreso total (consulte cuadro 17).

Para concluir podemos decir que: a) la distribución del ingreso personal en México, está íntimamente relacionada con los contrastes que se dan entre el medio rural y urbano; b) casi la totalidad de los hogares más pobres, se encuentran ubicados en los municipios más pequeños y la mayoría de los hogares más ricos se encuentran ubicados en los municipios más grandes; c) el ingreso promedio recibido está en relación directa al tamaño del municipio, es decir, a medida que aumenta el tamaño del municipio aumenta el ingreso promedio recibido por los hogares; d) esta situación explica en parte la constante emigración de los habitantes de los municipios más pequeños a las grandes áreas urbanas y a Estados Unidos y e) existe definitivamente una inequitativa distribución del ingreso personal entre los distintos municipios de México.

3.4. Distribución del ingreso personal por regiones geográficas.

Existe también una marcada desigualdad del ingreso entre las distintas regiones en que se dividió a la República Mexicana. Por un lado, tenemos que la región 8 que comprende los Estados de Chiapas, Guerrero y Oaxaca tiene un ingreso promedio semestral de 15,604 pesos, que es 77.8% inferior al ingreso promedio nacional (27,740 pesos), en dicha región se ubican el 10.38% de los hogares y reciben el 5.84% del ingreso total; como se ve, el porcentaje de los hogares es más grande que el porcentaje de ingreso que les corresponde

lo que explica por sí mismo los bajos niveles de ingreso. En el otro extremo, el Area Metropolitana de Monterrey tiene un ingreso promedio semestral de — 48,314 pesos, el cual es 75% superior al ingreso promedio nacional y representa el triple que el ingreso promedio de la región 6. En esta Area Metropolitana se encuentran ubicados el 2.86% de los hogares que perciben el 4.99% del — ingreso total; como se ve, el porcentaje del ingreso es bastante mayor que — el porcentaje de los hogares, lo que explica el elevado ingreso promedio que reciben los hogares de esta área.

Por otro lado, observamos que tanto el porcentaje de hogares como el de ingreso, está inequitativamente distribuido entre las diferentes regiones, ya que mientras la región 7 (Quintana Roo, Yucatán y Campeche) tiene el 2.26% de los hogares y el 1.78% del ingreso; en el otro extremo, el Area Metropolitana de la Ciudad de México, tiene el 20.81% de los hogares y el 35.22% del — ingreso (consulte cuadro 18).

Además, dentro de las mismas regiones hay una marcada desigualdad del ingreso, ya que mientras el índice de Gini en la región 1 es de 0.398, en la región 7 es de 0.493.⁴⁵

Para concluir podemos decir que: existe una marcada desigualdad en la distribución del ingreso entre las distintas regiones en que fue dividida la República Mexicana y también dicha desigualdad se da dentro de cada una de — las regiones.

3.5. Distribución del ingreso personal por ramas de actividad económica.

Para facilitar el análisis, las actividades económicas a las que se —

45. Véase Juan Diez-Canedo y Gabriel Vera, Distribución del ingreso en México 1977, México, Banco de México, 1981, p. 59.

dedican los jefes de los hogares se han dividido en dos grandes ramas: las — agrícolas y las no agrícolas.

Al analizar los ingresos de los hogares que se dedican a las actividades agrícolas, observamos que los hogares que se encuentran en municipios de 10,000 habitantes o menos, reciben un ingreso promedio mensual de 1,987 pesos el cual es inferior en 26% al ingreso promedio nacional (2,495 pesos), en tanto que los hogares que se encuentran en las zonas metropolitanas (Distrito Federal, Guadalajara y Monterrey) reciben un ingreso de 5,316 pesos, que es — 168% superior al primero y 113% superior al ingreso promedio nacional para este tipo de actividad; es decir, a medida que aumenta el tamaño de municipio, aumenta el ingreso promedio de los hogares que se dedican a las actividades — agrícolas.

Respecto a las actividades no agrícolas, los hogares que están ubicados en municipios de 10,000 o menos habitantes, reciben un ingreso promedio — mensual de 3,186 pesos, el cual es inferior en 102% al ingreso promedio nacional para este tipo de actividades (6,764 pesos), mientras que los hogares que se encuentran en la zona metropolitana de la Ciudad de México, reciben un ingreso promedio de 9,184 pesos, el cual es superior en 188% al ingreso promedio de los hogares de 10,000 habitantes y también es superior en 35% al ingreso promedio nacional para este tipo de actividades; es decir, también en este caso, a medida que aumenta el tamaño del municipio, aumenta el ingreso promedio de los hogares dedicados a las actividades no agrícolas.

Si comparamos los ingresos que reciben los hogares que se ubican en — un mismo tamaño de municipio, pero con actividad distinta, observamos que los hogares que se encuentran en municipios de 10,000 o menos habitantes y que se dedican a las actividades agrícolas, reciben un ingreso promedio de 1,987 pesos mensuales; en tanto los que se dedican a las actividades no agrícolas re-

ciben un ingreso promedio de 3,186 pesos, éste es 60% superior al primero. Este fenómeno se observa también en todos los demás tamaños de municipio, es decir, que de los hogares que se encuentran en un mismo tamaño de municipio, reciben mayores ingresos los que se dedican a actividades no agrícolas que los que se dedican a actividades agrícolas (consulte cuadro 19).

En conclusión podemos decir que: a) a medida que aumenta el tamaño del municipio aumenta el ingreso promedio de los hogares que se dedican a actividades agrícolas y no agrícolas; b) los jefes de hogar que se dedican a actividades no agrícolas reciben un ingreso promedio mayor que los que se dedican a actividades agrícolas; esta situación se debe en parte a la baja productividad que existe en estas últimas actividades y; c) la anterior situación explica en parte la desigualdad en la distribución del ingreso personal.

3.6. Distribución del ingreso personal por niveles de educación.

El nivel de ingreso de los hogares está directamente relacionado con el grado escolar alcanzado por los jefes de hogar.

A nivel nacional, el 27.68% de los jefes de hogar no tienen ningún grado de instrucción formal; en el primer decil que comprende a los hogares de menores ingresos, el porcentaje de analfabetas es de 60.94; esto significa que cerca de las dos terceras partes de los jefes de hogar más pobres no han recibido ningún tipo de instrucción. Asimismo, el 95% de este primer decil no habían completado la escuela primaria. En el otro extremo, en el estrato Xb, el porcentaje de jefes de hogar que no recibieron ningún grado de instrucción es de 4.35 (consulte cuadro 20).

La relación entre la educación y los niveles de ingreso se aprecia con claridad en dicho cuadro; en él observamos que el porcentaje de los jefes

de hogar sin instrucción decrece continuamente conforme se pasa de deciles de bajos ingresos a deciles de altos ingresos. El porcentaje de los jefes de hogar que reportaron haber cursado algunos grados del ciclo primario, pasa de 34.52 en el primer decil al 52.31 en el tercer decil y posteriormente decrece en los hogares de mayores ingresos; en el caso de los jefes de hogar con primaria completa, el porcentaje pasa del 2.62 en el decil I al 24.37 en el VIII decil, decreciendo posteriormente en los deciles de mayores ingresos, pero este descenso no significa que los jefes de hogar situados en los deciles de más altos ingresos han terminado únicamente su primaria, sino por el contrario, eso significa que tienen estudios postprimarios.

El porcentaje de los jefes de hogar con instrucción media y media superior completa o incompleta va creciendo conforme se pasa a deciles de mayores ingresos, ya que en el primer decil es de 0.86% y al llegar al estrato X_a es de 31.02%. Por último, el porcentaje de jefes de hogar que reportaron tener estudios universitarios completos e incompletos, es relativamente insignificantes en los primeros siete deciles de hogares, pero a partir del octavo se va incrementando hasta llegar al 40.30 en el estrato X_b .

De lo anterior se desprende que lo característico de los jefes de hogar de los primeros deciles, es que no tienen ningún grado de instrucción; de los deciles III a VII, los jefes de hogar cursaron la primaria completa o incompleta; del VIII al IX han cursado algún grado de instrucción media y los del decil X cursaron por lo menos un grado de estudios universitarios.

En conclusión podemos decir que: el nivel de ingresos está directamente relacionado con el grado escolar alcanzado por los jefes de hogar; es decir, a mayor nivel de educación se perciben mayores ingresos y a mayores niveles de ingreso se tiene mayor acceso a la educación. Por último, el bajo nivel de educación que prevalece en la mayoría de los jefes de hogar, explica -

por qué el ingreso personal en México está distribuido inequitativamente.

3.7. Distribución del gasto personal.

La estructura del gasto es otro elemento importante para medir la desigualdad del ingreso personal en México.

En el cuadro referente a la estructura del gasto de los hogares (consulte cuadro 21), se observa con claridad que la mayor parte del gasto que realizan los hogares es para consumir alimentos y bebidas no alcohólicas, ya que del I al VIII decil, más del 50% del gasto total de los hogares corresponde a este concepto, es decir, que el 80% de las familias destinan más de la mitad de sus ingresos a consumo totalmente básico. Mientras que en el primer decil, que comprende a las familias más pobres, el porcentaje por gastos en alimentación es cercano al 80; en el otro extremo, dicho porcentaje apenas llega a la tercera parte del total de gastos de los hogares pertenecientes al X decil.

El gasto en prendas de vestir y calzado es el segundo en importancia en todos los deciles, excepto en el de los hogares más ricos y en el de los más pobres. En los hogares más ricos, el segundo en importancia lo constituye el transporte (24.42%), debido probablemente a la compra de automóviles que realizan estas familias, y en los hogares más pobres, el segundo en importancia es el efectuado en otros servicios (7.66%)

Otro gasto en importancia, es el que efectúan los hogares en educación, el cual es muy reducido en los hogares más pobres (0.49%), pero muy alto en los hogares más ricos (11.08%); esta diferencia se debe a que los hogares más pobres no tienen acceso a la educación por diversas causas, entre ellas, por la falta de escuelas y maestros en este tipo de hogares y por los

escasos ingresos que perciben, lo que obliga a los niños a incorporarse a la actividad económica desde temprana edad; en cambio, en los hogares más ricos no sólo tienen acceso a la educación impartida por el Estado, sino también a la impartida por particulares.

Un tipo de gasto interesante de analizar, es el efectuado en bebidas alcohólicas y tabaco, el cual es más alto en los hogares más pobres (2.39%) que en los hogares más ricos (1.85%); la diferencia en estos porcentajes se debe en parte a los hábitos, costumbres y niveles educativos de cada grupo de hogares.

Para concluir podemos decir que: a) la mayor parte de los gastos efectuados por los hogares corresponden a la alimentación, lo que manifiesta un bajo ingreso per capita; b) el segundo gasto en importancia lo que constituye las prendas de vestir y el calzado, el cual aumenta conforme aumenta el nivel de ingresos; c) en todos los demás gastos, éstos aumentan conforme se va pasando de los deciles más pobres a los deciles más ricos, excepto en el gasto de bebidas alcohólicas y tabaco, en el que se da la situación contraria y — d) la estructura de gastos de los hogares manifiesta claramente también la — inequitativa distribución del ingreso personal en México.

CAPÍTULO IV

ESTRATEGIA PARA UNA REDISTRIBUCION MAS EQUITATIVA DEL
INGRESO PERSONAL EN MEXICO.

El análisis que hemos hecho de la distribución del ingreso personal - en México, ha demostrado que dicho ingreso está más concentrado que en 1950 - en los estratos altos de la población en perjuicio de los hogares más pobres del país; tal situación pone de manifiesto la ausencia de correctores automáticos que logren una mayor igualdad en dicha distribución. De esto se deduce, que para evitar una mayor concentración del ingreso personal y, a la vez, lograr una redistribución progresiva del mismo en beneficio de los hogares más pobres, es necesario formular una estrategia redistributiva del ingreso personal, que se pueda aplicar en las actuales condiciones económicas, sociales y políticas de nuestro país, para evitar la explosión de las tensiones sociales en situaciones violentas que se generan por la desigualdad en la distribución del ingreso. Esta opinión la sostienen algunos autores al afirmar que sólo la violencia es capaz de provocar transformaciones significativas en la estructura distributiva del ingreso de cualquier país.⁴⁶ Tal deducción se obtiene, - por ejemplo, de la historia de los países participantes en las dos guerras mundiales, los cuales lograron una mayor igualdad en la distribución del ingreso personal después de finalizados los conflictos bélicos.

Dicha situación violenta puede evitarse si el Estado Mexicano en representación de los intereses de la población más pobre del país, se preocupa

46. Véase Edmar Bacha, "Más allá de la curva de Kuznets; crecimiento y cambios en las desigualdades", en Distribución del ingreso en América Latina, op. cit., p. 56.

por la aplicación de una estrategia redistributiva del ingreso que beneficie realmente a este sector, ya que se ha visto también que el mejoramiento en la distribución del ingreso personal en varios países se ha debido a la legislación social y tributaria aplicada en esos países, es decir, la participación del Estado en la estrategia redistributiva del ingreso es muy necesaria, ya que por medio de él puede lograrse el beneficio de los hogares más pobres, restándoles ingreso y riqueza a los más ricos, aunque es de esperarse que éstos últimos opondrán todas las resistencias a su alcance para evitar dicha redistribución. De esta manera, la redistribución del ingreso personal se torna en un problema político, en el cual no se trata de beneficiar a muchos sin perjudicar a nadie, sino por el contrario, se trata de perjudicar al pequeño estrato de población que tiene concentrados en su poder la mayor parte del ingreso y la riqueza de la nación, para beneficiar a la población más pobre y marginada.⁴⁷

En la formulación de esta estrategia redistributiva deben identificarse los objetivos y las políticas que son necesarias aplicar para el logro de una mayor igualdad en la distribución del ingreso personal en México.

47. Véase Leopoldo Solís, *Controversias sobre el crecimiento...*, op. cit., p. 67; Irma Adelman y Cynthia Taft Morris, "¿Quién se beneficia con el desarrollo económico?", en *Distribución del ingreso*, op. cit., p. 54; Víctor L. Urquidí, "La perspectiva del crecimiento económico y la repartición del ingreso nacional", *Rev. Comercio Exterior*, Tomo X, Núm. 9, México, Banco de Comercio Exterior, 1960, p. 202.

4.1. Objetivos de la redistribución del ingreso.

4.1.1. Los beneficiarios de la redistribución del ingreso.

Es obvio que la población que se pretende beneficiar con la estrategia redistributiva del ingreso, es aquella que pertenece a los hogares más pobres en la escala distributiva del ingreso, pero dicha población debe identificarse con precisión y claridad a través de grupos-objetivo.

Puede definirse como grupo-objetivo a un grupo de personas que, además de ser pobre, es relativamente homogéneo con respecto al efecto que un conjunto dado de instrumentos de política puede tener sobre él.⁴⁸

Los grupos-objetivo serían: a) pequeños agricultores; b) campesinos sin tierra y agricultores submarginales; c) subempleados urbanos; d) desempleados urbanos y e) asalariados. Las líneas divisorias entre estos grupos son algo arbitrarias, sin embargo, se puede definir cada uno de ellos. Los pequeños agricultores, son aquellos que tienen suficiente tierra como para que ésta proporcione, por lo menos, un ingreso de subsistencia a la familia agrícola correspondiente; aquí quedarían incluidos los ejidatarios y pequeños propietarios de 5 o menos hectáreas de tierra. Por el contrario, los campesinos sin tierra y los agricultores submarginales, no tiene acceso ni a esta cantidad mínima de tierra, teniendo que contratarse siempre como peones o jornaleros; aquí estarían incluidos todos los trabajadores de la tierra que no poseen siquiera un pedazo de ella. Los subempleados urbanos son aquellos que no

48. Véase C.L. Ball y John H. Duloy, "La formulación de una estrategia", en *Redistribución con crecimiento*, Madrid, Ed. Tecnos, 1976, pp. 129-149.

tienen un empleo fijo y permanente, tal es el caso de los trabajadores por — contrato como: albañiles, pintores, plomeros, hojalateros, vendedores ambulantes, etc. Los desempleados urbanos, son aquéllos que no tienen empleo debido a que esperan un trabajo acorde con su entrenamiento y expectativas; por lo regular pertenecen a la clase media y en realidad no forman parte importante de la pobreza. En cambio, no puede haber desempleo abierto entre los más pobres, porque si no trabajan en lo que sea no comen. Los asalariados, son todos aquéllos que están sujetos a un salario fijo y permanente, incluyendo — principalmente a los que ganan menos e igual que el salario mínimo. El grupo al cual definitivamente debe prestarse una mayor atención, es aquél que está formado por los campesinos sin tierra, que en la actualidad son aproximadamente 4 millones de mexicanos.

Además, una estrategia redistributiva del ingreso que pretenda ser selectiva e irreversible, debe elegir a los niños como uno de los objetivos centrales, debido a que el 29.3% de la población mexicana está constituida por niños menores de 9 años. El instrumental que se debe poner en funcionamiento con este propósito es bastante específico y cubrirá áreas como: salas cuna, — jardines de niños, primarias, escuelas hogar en donde se les proporcionaría — alimentación, vestuario, útiles escolares, asistencia educativa y médica. La efectiva igualdad en su alimentación y educación, representa una inversión en capital humano que incrementa el potencial cultural, social y económico del — país; constituye, además, una base imprescindible para un desarrollo igualitario del mismo. Aunque con los niños no es prudente hacer distinciones, es necesario establecer prioridades y, en este caso, los primeros que deben ser beneficiados con estas medidas serían los niños de zonas rurales, sobre todo, — los que habitan en poblaciones pequeñas por ser los más marginados.

Para concluir podemos decir que: debemos identificar con precisión — los grupos de población que van a ser beneficiados con la estrategia redistri

butiva del ingreso, para que ésta beneficie a quien más lo necesita.

4.1.2. Redistribución del consumo.

Otro de los objetivos de la estrategia redistributiva del ingreso, es la redistribución del consumo de suntuario a esencial.

Es difícil definir lo que es consumo suntuario y consumo esencial, debido a que estos conceptos dependen del "momento histórico y político que se viva, del nivel global del ingreso nacional y per capita, de la tradición y hábitos de cada país"⁴⁹, ya que por ejemplo, lo que es considerado consumo esencial en Estados Unidos, puede ser considerado consumo suntuario en México; sin embargo, nosotros consideramos como consumo esencial para el caso de México, aquel consumo que incluye bienes y servicios que proporcionan un mínimo de bienestar material para toda la población. Este consumo esencial incluiría bienes como: alimentos, vestido, zapatos, habitación; y servicios como: agua potable, drenaje, energía eléctrica, centros de salud, jardines de niños, escuelas primarias, vías de comunicación y transporte colectivo principalmente. El consumo suntuario incluiría, por ejemplo, bienes como: automóviles y accesorios, aviones particulares, yates y lanchas de lujo, perfumes, licores, cigarrillos; y servicios como: cantinas, centros nocturnos, restaurantes y hoteles de lujo, clubes de golf, salones de belleza, etc. De lo que se trata, entonces, es de desalentar éste último tipo de consumo y alentar el consumo esencial de la población; pero esto no es fácil, ya que la diversidad de la estructura productiva, hace que la producción de unos bienes dependa de la producción de otros y esto provoque desajustes en la estructura productiva en su conjunto y resistencia política de los grupos más ricos de la población, cuyo consumo va a ser afectado; por lo que se debe contar con un plan que prevea las posibles distorsiones de la estructura productiva y con una mayor organización de los grupos que serían favorecidos. Pero sobre este problema, -

existe otro aún más grave, consistente en el bajo nivel de ingreso per capita de la población mexicana el cual es, por ejemplo, 7.3 veces inferior al de Estados Unidos y 4.7 veces inferior al de Suecia (consulte cuadro 2), de este hecho surge la apremiante necesidad de acelerar el crecimiento de la economía para elevar dicho ingreso per capita.

En síntesis podemos afirmar que: para lograr una mayor igualdad en la distribución del ingreso personal, es necesario alentar el consumo esencial y desalentar el consumo suntuario de la población.

4.1.3. Reestructuración de la oferta.

La intensidad y la rapidez con que pueda realizarse una readecuación de la estructura del consumo dependerá, en gran medida, de la posibilidad de reestructurar la oferta de bienes. En efecto, la redistribución del ingreso - en favor de los hogares más pobres de la población, provoca una reestructuración del patrón de consumo, que se traduce en una nueva composición de la demanda, que para ser satisfecha, es necesario efectuar una reestructuración de la oferta de bienes y servicio; pero los cambios en la estructura de la producción no pueden lograrse de la noche a la mañana, sino que se van alcanzando en forma gradual, siempre y cuando se cuente con líneas claras de acción.

La estructura productiva puede ser alterada a través de la reorientación de la inversión hacia sectores productores de bienes esenciales; tal reorientación se posibilita con la aplicación de dos factores: primero, la inversión de las reservas de depreciación en activos distintos a aquellos depreciados y; segundo, la ejecución de ciertos ajustes o pequeñas inversiones en aquellas empresas altamente tecnificadas para cambiar el tipo de productos que generan.

50

ra productiva no sólo puede desempeñar un papel pasivo ante los cambios de la demanda, sino que también puede jugar un papel activo condicionante de la demanda, el cual lo lograría a través del mercado, mediante la aplicación de tres mecanismos: la reestructuración de la oferta de bienes y servicios; la regulación de los precios relativos y; la implementación de una política cultural. En efecto, si se orienta la inversión hacia la producción de bienes y servicios necesarios y se frena la destinada a la producción de bienes y servicios suntuarios, se logra una reestructuración de la demanda en beneficio de los hogares más pobres de México. Asimismo, con el establecimiento de precios muy altos en los bienes y servicios suntuarios y precios subsidiados en los bienes y servicios esenciales, se logra también una reestructuración de la demanda. Además, la política cultural puede influir sobre la demanda al afectar la soberanía del consumidor, mediante la influencia de una fuerte publicidad que crea, modifica y controla mercados, hábitos, modas e indgenes.

En conclusión decimos que: la redistribución del ingreso personal, debe ser acompañada de una reestructuración de la oferta de bienes y servicios, orientada a favorecer y a aumentar el consumo de la población más pobre de México.

4.1.4. La distribución del ingreso y el desarrollo económico.

Uno de los objetivos de la estrategia redistributiva del ingreso personal es que ésta debe estar acorde con la estrategia general del desarrollo económico, entendido éste como "el crecimiento sostenido de la producción de bienes y servicios y el mejoramiento en los niveles de vida de la población"⁵¹, es decir, que para que haya un verdadero desarrollo económico, es neces-

51. Ifigenia M. de Navarrete, "La distribución del ingreso...", en México, - Hoy, op. cit., p.30.

Pero la estructura productiva no sólo puede desempeñar un papel pasivo de adaptación a los cambios de la demanda, sino que también puede jugar un papel activo condicionante de la demanda, el cual lo lograría a través del mercado, mediante la aplicación de tres mecanismos: la reestructuración de la oferta de bienes y servicios; la regulación de los precios relativos y; la implementación de una política cultural. En efecto, si se orienta la inversión hacia la producción de bienes y servicios necesarios y se frena la destinada a la producción de bienes y servicios suntuarios, se logra una reestructuración de la demanda en beneficio de los hogares más pobres de México. Asimismo, con el establecimiento de precios muy altos en los bienes y servicios suntuarios y precios subsidiados en los bienes y servicios esenciales, se logra también una reestructuración de la demanda. Además, la política cultural puede influir sobre la demanda al afectar la soberanía del consumidor, mediante la influencia de una fuerte publicidad que crea, modifica y controla mercados, hábitos, modas e imágenes.

En conclusión decimos que: la redistribución del ingreso personal, debe ser acompañada de una reestructuración de la oferta de bienes y servicios, orientada a favorecer y a aumentar el consumo de la población más pobre de México.

4.1.4. La distribución del ingreso y el desarrollo económico.

Uno de los objetivos de la estrategia redistributiva del ingreso personal es que ésta debe estar acorde con la estrategia general del desarrollo económico, entendido éste como "el crecimiento sostenido de la producción de bienes y servicios y el mejoramiento en los niveles de vida de la población"⁵¹, es decir, que para que haya un verdadero desarrollo económico, es neces-

51. Ifigenia M. de Navarrete, "La distribución del ingreso...", en México, - Hoy, op. cit., p.30.

rio que se dé una mayor igualdad en la distribución del ingreso. Sin embargo, hay algunos economistas que piensan que la desigualdad en la distribución del ingreso contribuye al desarrollo económico porque frena el consumo global y aumenta el nivel de ahorros; pero esta opinión actualmente se ha debilitado por las siguientes razones: a) una desigual distribución del ingreso no siempre produce un alto volumen de ahorros, debido a que el mayor ingreso que captan las clases altas, lo pueden dilapidar en consumo suntuario ocasionando de esta manera que aumente el consumo global y disminuya el ahorro; b) históricamente se han observado combinaciones diferentes de ahorro, inversión y desarrollo económico, es decir, ha habido en algunos países altas tasas de ahorro que han dado altas tasas de desarrollo económico como sucedió con Japón, también han habido medianas tasas de ahorro con elevadas tasas de desarrollo económico, como ha ocurrido con Suecia y Estados Unidos y han habido elevados índices de ahorro con tasas moderadas de desarrollo económico, como sucedió con Gran Bretaña de 1870 a 1914; c) si hay una desigual distribución del ingreso, las clases que tienen la mayor parte de éste en lugar de invertirlo lo pueden destinar a la importación de bienes o en viajes al extranjero, disminuyendo el monto de la inversión interna y perjudicando con estas acciones la Balanza de Pagos y; d) para una economía con elevada concentración del ingreso, su situación se agrava si existe un proceso inflacionario, porque con esto se reforzará la tendencia de que la inversión se canalice hacia actividades de especulación y protección como bienes raíces, inventarios, divisas, bancos y bienes raíces extranjeros.

Existe también la opinión de que el ingreso se distribuye en forma más desigual en las primeras etapas del desarrollo económico y menos desigual en sus últimas etapas; tal hipótesis ha sido comprobada en un grupo de países

y en periodos distintos por Simón Kuznets.⁵² Pero tampoco estamos de acuerdo con esta hipótesis, porque es posible lograr un crecimiento económico con una mayor igualdad en la distribución del ingreso en las primeras etapas del desarrollo económico; es más, la manifiesta desigualdad en la distribución del ingreso que impera en la mayoría de los países subdesarrollados, constituye uno de los principales obstáculos a su desarrollo.⁵³ Esta idea no es nueva, ya que desde la década de los sesenta cobró fuerza la opinión de que era posible y necesario compatibilizar el proceso de desarrollo con una reducción en las desigualdades sociales.

Lo anterior se ha comprobado en algunos países, los cuales han aplicado una política redistributiva del ingreso al mismo tiempo que tenían un acelerado crecimiento económico. Dichos resultados se pueden apreciar en el cuadro 22 (consulte cuadro respectivo). Como podemos observar, aquellos países -

52. Véase Richard Weisakoff, "Distribución del ingreso y crecimiento económico en Puerto Rico, Argentina y México", en *La economía mexicana; análisis por sectores y distribución*, Lecturas del Trimestre Económico, Num. 4 - Selección de Leopoldo Solís, México, Ed. Fondo de Cultura Económica, - 1976, p. 353 y John Fei y otros, "El crecimiento y la distribución familiar del ingreso por factores componentes", *Rev. El trimestre económico*, - Vol. XLVII, Núm. 187, México, Ed. Fondo de Cultura Económica, 1980, pp. - 711-736.

53. Véase Aldo Ferrer, "Distribución del ingreso y desarrollo económico", en *Algunos aspectos de la distribución del ingreso*, op. cit., p. 44; Sergio Reyes Osorio, *El marco macroeconómico del problema agrario mexicano*, *Rev. Investigación Económica*, Vol. XXIX, Núm. 114, op. cit., p. 291; Andrés - Caso, "El empleo como objetivo del desarrollo", *Rev. El Trimestre Económico*, Vol. XXXVIII (2), Núm. 150, op. cit., p. 260.

que no aplicaron una política distributiva del ingreso, disminuyeron la participación de los pobres en el ingreso; en cambio, aquellos países que aplicaron una política enérgica de distribución del ingreso, al mismo tiempo que su producto interno bruto crecía, lograron aumentar la participación del 60% de la población más pobre en el ingreso nacional. El caso de Sri Lanka es sorprendente: de 27.4% que obtenía el 60% inferior en 1963, logró aumentar su participación a 35.4% en 1973; otros países que lograron buenos resultados en la política de asociar el crecimiento a la distribución del ingreso fueron Taiwán y Yugoslavia, cuyos porcentajes pasaron de 35.9 a 38.5 y de 35.7 a 36, respectivamente en el mismo período.

De lo anterior podemos concluir que: es posible lograr un acelerado crecimiento económico, al mismo tiempo que se aplica una enérgica política redistributiva del ingreso en favor de los hogares más pobres de México; es más una mayor concentración del ingreso se convierte en un obstáculo al desarrollo económico.

4.2. Políticas redistributivas del ingreso.

Una vez identificados los objetivos de la estrategia redistributiva del ingreso personal, se habrá dado un paso importante; sin embargo, falta por seleccionar las políticas que deben aplicarse para lograr la redistribución del ingreso en beneficio de los hogares más pobres de nuestra nación.

4.2.1. La política fiscal.

La política fiscal es, sin duda alguna, el principal instrumento para hacer más igualitaria la distribución del ingreso, porque históricamente ha -

demostrado su efectividad.⁵⁴ Sin embargo, desde hace varias décadas la política fiscal de México ha mantenido cargas fiscales de las "... más bajas en el mundo"⁵⁵, que ha favorecido a "la iniciativa privada, ya sea ésta nacional o extranjera"⁵⁶. Por ejemplo, en 1980 el ingreso nacional disponible fue de 3.9 billones de pesos, de los que a los trabajadores asalariados tocaron 1.5 billones (38.9%) y a los empresarios 2.1 billones (53.8%).

Respecto a los impuestos pagados en 1981, los patrones aportaron 265,000 millones de pesos, en tanto que los trabajadores cubrieron 461,000 millones de pesos, siendo éstos últimos superiores (74%) a los primeros.⁵⁷

Debido a tal situación, se plantea la necesidad urgente de diseñar y aplicar una política fiscal que permita una mayor recaudación por parte de los más ricos para beneficiar a los más pobres y, a la vez, para evitar un mayor endeudamiento externo del país. Con este propósito se sugieren las siguientes medidas generales:

54. Véase Jan Tinbergen, *La distribución del ingreso, México*, Ed. El Manual-Moderno, 1979, pp. 12-18.

55. Cf. Ifigenia M. de Navarrete, "La distribución del ingreso...", en *México, Hoy*, op. cit., p. 58.

56. Cf. Alonso Aguilar y Fernando Carmona, op. cit., p. 220.

57. Véase Heberto Castillo, "Mujeres contra la carestía" y "Reforma fiscal urgente", en *El Universal*, 9 y 14 de Julio de 1982, p. 5.

1. Organizar adecuadamente todo el sistema tributario, de tal manera que los efectos de un impuesto no nulifiquen los efectos de otro.⁵⁸

2. Remodelar la combinación de impuestos, de modo que los impuestos directos predominen sobre los indirectos.

3. Reformar y simplificar la tributación indirecta, eliminando los impuestos indirectos, como el Impuesto al Valor Agregado (IVA), que gravan a bienes y servicios de consumo necesario, porque además de ser regresivos, introducen distorsiones en el sistema de precios y encarecen los costos administrativos. Sustituirlos, por ejemplo, por un impuesto a las ventas de una tasa baja, pero con amplia base.

4. Gravar fuertemente a todos los artículos suntuarios que se produzcan en el país.

5. Actualizar la estructura de los derechos aduaneros, tanto advalorem como aranceles por producto. Asimismo prohibir la importación de bienes suntuarios o, en su defecto, gravarlos fuertemente.

6. Revisar los impuestos a la exportación para actualizarlos y gravar las utilidades extraordinarias que se producen por las devaluaciones de nuestra moneda.

7. Aumentar progresivamente la tributación directa a las empresas y a las personas, como ganancias de capital, ingresos eventuales, rentas no computables en dinero, etc. actualizando el valor de los bienes patrimoniales de las empresas. A las personas se les puede aplicar tributos a sus rentas, al-

58. Véase Carlos Matus, Curso de Métodos y Análisis de Política Económica, - Santiago, ILPES, 1967, pp. 113b-115c.

total de su patrimonio con valor actualizado, a sus gastos o consumos y a las transferencias intervivos o por concepto de herencias.

8. Eliminar el anonimato en las acciones de las empresas, para poder aplicar un impuesto al ingreso y riqueza global de las personas.

9. Que el tratamiento tributario sea el mismo para las empresas extranjeras como para las nacionales.

10. Modificar el sistema de franquicias tributarias, de tal manera que sólo se utilicen transitoriamente en casos muy calificados y que tengan un claro contenido de beneficio para los grupos o regiones de mayor pobreza o que generen importantes fuentes de empleo en la economía.

11. Eliminar todos los subsidios que se otorgan a las empresas, como por ejemplo, por el consumo de gas, electricidad, transporte por ferrocarril, etc; en cambio, otorgárselos a la población más pobre del país a través de los alimentos.

12. Aplicar la pena de cárcel, sin distinción alguna, por evasión fiscal.

13. Modificar la estructura del gasto público, aumentando el referente a servicios sociales.⁵⁹

14. Establecer un control muy estricto en el gasto público, de modo que éste no exceda al ingreso público, para evitar el constante aumento del déficit presupuestal.

59. Véase Alejandro Foxley y otros, "Política fiscal como instrumento redistributivo", en *Distribución del ingreso en América Latina*, op. cit., pp. 295-308.

Las medidas enunciadas tienen por objeto hacer elástico y progresivo el sistema tributario, de tal manera que la carga fiscal sea mayor para los que más ingreso y riqueza posean y que permita captar mayores ingresos a medida que la economía se expanda.

Debe entenderse también que la reforma fiscal es un trascendente acto político, porque afecta a los grupos sociales que económica y políticamente tienen mayor poder; en consecuencia, los mayores obstáculos que surgen no son de carácter técnico sino político, por lo que se debe implantar conforme lo permitan las circunstancias políticas. Para ello, es necesario la organización y movilización de los grupos más pobres del país, los cuales pueden presionar para el aceleramiento de su implementación y lograr de esta manera una redistribución del ingreso personal a su favor.

4.2.2. La política de empleo.

Para conseguir una distribución más equitativa del ingreso personal en México es necesario aplicar una adecuada política de empleo; es decir, la eliminación o, en su defecto, la reducción del desempleo y el subempleo va a tener un efecto directo en la distribución del ingreso en favor de los trabajadores, debido a que al agotarse la fuerza de trabajo, su demanda será mayor que su oferta, esto provocará un aumento en el nivel de los salarios, lográndose con esto una redistribución más equitativa del ingreso personal.

Debido a que en nuestro país existe un gran número de personas desempleadas y subempleadas, las cuales pertenecen a los grupos más pobres de la población, se recomiendan las siguientes medidas para la eliminación o al menos la reducción del desempleo y del subempleo:

1. Usar tecnologías intensivas en mano de obra en las empresas modernas y dar un mayor impulso a las empresas tradicionales.⁶⁰

2. Aumentar la capacidad potencial de producción de los trabajadores, mediante el mejoramiento de la educación, el adiestramiento y las habilidades.⁶¹

3. Fomentar la creación de empresas agroindustriales dentro de las propias zonas agrícolas, con lo que se logra la reducción del subempleo en el sector rural y la fijación de su residencia en los lugares de origen.⁶²

4. Freñar la importación de tecnología y maquinaria altamente especializada, que no responda a las necesidades y realidad de nuestro país, para que de esta manera se impida el desplazamiento de la mano de obra ocupada.

5. Impulsar la creación de caminos rurales, pequeñas obras de irrigación como la construcción de pozos artesanos, introducción de agua potable y en general obras públicas de infraestructura en las pequeñas poblaciones rurales, ya que puede emplear mano de obra que no requiere de alta calificación y que constituye el excedente de las labores agropecuarias; además, esta medida fomentaría el hábito del trabajo constante y retribuido.

60. Véase Saúl Reyes Trejo, *Industrialización y empleo en México*, México, Ed. Fondo de Cultura Económica, 1978, p. 148.

61. Véase Markos Mavralakis, "Estrategias generales de empleo e ingreso", *Rev. El trimestre económico*, Vol. XLVIII, Núm. 191, México, Ed. Fondo de Cultura Económica, 1981, p. 613.

62. Véase Andrés Caso, *op. cit.*, pp. 259-274.

6. Fomentar la pequeña y mediana industria, porque economizan requerimientos de capital por unidad de trabajador, además de que ayudan a resolver el problema de la subocupación.

7. Utilizar la capacidad ociosa de las empresas industriales, mediante la creación de nuevos empleos y limitar la sobrecapitalización de las mismas cuando exista un mercado estrecho.

8. Aumentar la capacidad productiva de las empresas cuando éstas no satisfagan la demanda interna, generando de esta manera más empleos.

9. Dar un mayor impulso a la creación de cooperativas agropecuarias, sobre todo pesqueras, mediante el otorgamiento de crédito y asistencia técnica.

Estas medidas deben aplicarse para la eliminación del desempleo, el subempleo y la baja productividad de la mano de obra; para la "erradicación de la extrema pobreza"; ⁶³ para lograr una distribución más equitativa del ingreso personal y; para alcanzar un mayor desarrollo económico en México.

4.2.3. La política de precios.

La política de precios, es otro mecanismo que se puede emplear para lograr una redistribución más equitativa del ingreso personal en México y para desalentar o alentar algunos sectores productivos de la economía; para tal efecto, se sugieren las siguientes medidas:

63. Paulo R. Souza y Victor Tokman, "Distribución del ingreso, pobreza y empleo en áreas urbanas", en Distribución del ingreso en América Latina, - op. cit., p. 184.

1. Fijar precios distintos para un mismo insumo o producto, según los fines para los que sea utilizado o los sectores sociales que lo consuman; por ejemplo, el acero se puede vender a precio de costo cuando sea destinado a la construcción de viviendas populares, y a precio muy superior a su costo cuando sea utilizado para la fabricación de automóviles particulares. Claro que este mecanismo es de difícil aplicación, debido a que puede generar mercados negros del producto con distintos precios, por lo que se debe ejercer un control burocrático muy estricto sobre los volúmenes de producción.⁶⁴

2. Fijar precios más bajos, a través de subsidios, para los productos imprescindibles como alimentos, calzado, vestido y medicinas, procurando que no se desaliente la producción de éstos y fijar precios altos, vía impuestos, a los productos de consumo suntuario de tal manera que se desaliente paulatinamente su producción, tal sería el caso de vinos, licores, cigarrillos, joyería, perfumería y automóviles. Asimismo, fijar cuotas altas por el uso de infraestructura creada para los automóviles (autopistas, puentes y estacionamientos), y precios más altos a las gasolinas consumidas por éstos últimos.

3. Establecer una vigilancia más estricta sobre la observancia de los precios oficiales por parte de los comerciantes y productores, para evitar que éstos los violen.

4. Actualizar e incrementar el monto de las multas por violación de precios oficiales, conforme a las ventas de las empresas.

5. Aplicar con todo rigor las multas establecidas por la SECOM, a todas las empresas sin excepción, cuando éstas violen los precios oficiales.

64. Véase Ricardo French-Davis, "Mecanismos y objetivos...", en Distribución del ingreso, op. cit., p. 345.

6. Que los precios del gas, de la energía eléctrica y del transporte por ferrocarril, sean los mismos tanto para las empresas como para los consumidores particulares.

7. Elevar más los precios de garantía de los productos agrícolas - (maíz, trigo, frijol ajonjolí, cártamo, etc.) para incrementar su producción y al mismo tiempo, para aumentar los ingresos de los campesinos.

8. Establecer precios verdaderamente prohibitivos a los artículos suntuarios de importación, mediante la elevación de aranceles.

Como hemos visto, aplicando una adecuada política de precios, mediante la fijación de precios altos, vía impuestos, para los productos suntuarios nacionales y de importación y precios bajos para los productos consumidos por los sectores más pobres de la población, se podrá lograr una transferencia - de ingresos de los hogares más ricos hacia los hogares más pobres, lo que se traduce en una distribución más equitativa del ingreso personal.

4.2.4. La política agrícola.

Está fuera de discusión la utilidad de la política agrícola para lograr una distribución más equitativa del ingreso personal. La aplicación urgente de dicha política que beneficie a los campesinos más pobres de la nación, se manifiesta en el hecho de que la política agrícola vigente en México desde hace varias décadas ha facilitado el proceso de concentración de recursos productivos públicos y privados, nacionales y extranjeros, tales como: - obras de riego y de infraestructura, crédito, comercialización, precios, impuestos, experimentación tecnológica, etc., que ha provocado un aumento de - los campesinos sin tierra (4 millones aproximadamente) y que un gran número-

de ejidatarios, colonos, comuneros y minifundistas se vean obligados a completar sus miserables ingresos como jornaleros o braceros. Con estos hechos se comprende fácilmente el por qué de la constante emigración de la población rural hacia las grandes urbes y hacia Estados Unidos.⁶⁵

Además, al modificar la distribución del ingreso, la política agrícola permitirá que la expansión industrial genere su propio poder adquisitivo y su propio mercado.

Como el sector agrícola es el que recibe menores ingresos, ya que los dos primeros deciles de la escala distributiva se componen casi en su totalidad por familias agrícolas, se postulan las medidas siguientes de política agrícola para mejorar su participación en el ingreso nacional.⁶⁶

1. Dotar de tierra a los campesinos que carezcan de ella, mediante la eliminación del latifundismo aún existente y proporcionarles crédito, asistencia técnica y otros requerimientos para su inmediata explotación. Con esta medida se contribuiría a la fijación de la residencia de los campesinos para evitar su emigración hacia las grandes zonas urbanas y hacia Estados Unidos.

2. Constituir un sistema de propiedad agrícola que sea garantía para el desarrollo de formas modernas de producción, que permita el aprovechamiento eficiente de la tierra y la distribución equitativa del ingreso. Una alternativa sería fomentar la creación de ejidos colectivos.

65. Véase Alonso Aguilar y Fernando Carmona, op. cit., pp. 209-210.

66. Véase Carlos Matus, op. cit., pp. 118b-132

3. Aumentar la productividad del sector agrícola, observando como principio que la mayor elevación de la producción sea por unidad de tierra, más que por hombre ocupado; para lo anterior es necesario mejorar los sistemas de crédito y la asistencia técnica, así como diversificar la producción.

4. Erradicar todas las formas de vida precapitalista de las familias-campesinas.

5. Elevar el nivel cultural de los campesinos, para la eliminación de la ignorancia, el analfabetismo y las trabas ideológicas que impiden su progreso.

6. Desarrollar el sentido comunitario y cooperativo de la población agrícola.

7. Darles a los campesinos la oportunidad de participar activamente en la vida pública a través de instituciones y organizaciones democráticas creadas por ellos.

8. Impedir el ausentismo de los propietarios y poseedores de la tierra, mediante el despojo de ella cuando esto ocurra.

9. Reducir al mínimo el mal uso y el desempleo de la tierra y de la fuerza de trabajo.

10. Anular el derecho de amparo agrario, introducido por el presidente Miguel Alemán en diciembre de 1946, porque lo utilizan principalmente los grandes propietarios de la tierra.

11. Dar un mayor impulso a la investigación agrícola para descubrir mejores productos, fertilizantes, sistemas de cultivo, herbicidas y sistemas de conservación de granos.

12. Que el Estado se convierta en el único comprador de toda la producción agrícola, para evitar el aumento de los precios de estos productos, - vía intermediarios.

13. Que el Estado oriente el tipo de productos que requiere la nación, mediante la aplicación de compensaciones e impuestos a los productores.

14. Aumentar las inversiones públicas en obras de riego, pozos artesanos, vías de comunicación, bodegas de almacenamiento y locales comerciales, - en el sector rural.

15. Agilizar los trámites burocráticos en la dotación de tierras y - eliminar las disputas por la posesión de ellas.

16. Adecuar las normas jurídicas referentes al trabajo agrícola, sobre las herencias y transferencias de tierra y equipos de producción agropecuaria, para evitar la concentración de la propiedad de los medios de producción del sector rural.

17. Dar un mayor apoyo a las zonas de temporal.

18. Establecer una vigilancia muy estricta en la canalización de créditos a los agricultores de 5 has. o menos, de tal manera que éstos sean realmente beneficiados.

19. Promover la creación de más plantas agroindustriales e industrias forestales, que permitan absorber parte de la mano de obra rural redundante.

La aplicación de esta política agrícola requiere de enormes recursos económicos, tanto para indemnizar a los latifundistas como para las obras de

infraestructura, los cuales tendrían que ser obtenidos en sus primeras etapas por otros sectores de la economía y en sus etapas finales por el mismo sector agrícola.

En conclusión podemos decir que: mediante la aplicación de una política agrícola apropiada a las condiciones sociales, económicas, políticas y culturales de la población rural mexicana, se puede lograr una distribución más equitativa del ingreso personal en México.

4.2.5. La política de seguridad social.

El sistema de seguridad social si se aplicara en beneficio de la población más pobre de México, tendría un efecto neto progresivo sobre la distribución del ingreso personal a su favor, pero por desgracia hasta el momento esto no ha ocurrido en nuestro país, porque "...un 69% de la población no es derechohabiente de ninguna institución de seguridad social; los incrementos de personas cubiertas por la seguridad social en los últimos diez años no han sido muy cuantiosos; los niveles de seguridad económica son bajos; las prestaciones sociales son insuficientes; se ejerce a través de ella una muy pobre redistribución del ingreso; los servicios de salud de la seguridad social son predominantemente curativos y rehabilitatorio y existen importantes desigualdades entre los derechohabientes que pertenecen a diferentes esquemas de seguridad social"⁶⁷; es decir, su cobertura deja a un lado a grandes núcleos de población campesina, a desempleados y subempleados y al subproletariado urbano. El IMSS, por ejemplo, beneficia actualmente a la cuarta parte de la población total (17 millones de derechohabientes) que en su inmensa mayoría está ubicada en el medio urbano, porque menos del 2% pertenece a las áreas rurales.⁶⁸

67. Daniel López Acuña, "Salud, seguridad social y nutrición", en México, Hoy, op. cit., pp. 209-210.

68. Ibid., p. 212.

Por otra parte, no se cuenta hasta el momento con un plan nacional de seguridad social ni con objetivos delineados a corto, mediano y largo plazo.

En vista de la anterior situación se sugieren las siguientes proposiciones de política de seguridad social:⁶⁹

1. Que se incorpore al sistema de seguridad social a toda la población, dando preferencia a la de las zonas rurales.

2. Elaborar un plan nacional de seguridad social con objetivos definidos a corto, mediano y largo plazo.

3. Otorgar a los campesinos un subsidio sustitutivo del salario en caso de enfermedad, pensiones y prestaciones por incapacidad o invalidez cuando ésta sea total o permanente, derecho a prótesis y ortopedia en caso de accidentes de trabajo, ayuda para gastos de matrimonio, lactancia y funeral, canastillas para bebés, pensiones por viudez y orfandad, porque actualmente estos servicios se otorgan únicamente a los derechohabientes del sector urbano.

4. Instalar más salas-cuna con todos sus servicios: alimentación, vestido, asistencia médica y educativa, sobre todo en las zonas rurales.

5. Promover la creación de más asilos para ancianos.

6. Modificar la legislación vigente sobre seguridad social, de tal manera que las contribuciones recaigan sobre el Estado y los empresarios, ya que actualmente recaen principalmente en los trabajadores. Asimismo, establecer el seguro del desempleo.

69. Véase Carlos Natus, op. cit., pp. 117a-118a.

7. Que se amplíe la cobertura de créditos para vivienda y que se construyan más unidades habitacionales populares.

8. Que los subsidios por enfermedad sean iguales a los ingresos ordinarios del trabajador enfermo.

9. Que se incrementen los salarios y sueldos de los trabajadores jubilados conforme a los aumentos otorgados a los trabajadores activos.

10. Que gocen de todas las prestaciones sociales los trabajadores por contrato, sobre todo, cuando sufren algún accidente que los incapacite para seguir trabajando.

11. Reglamentar con más justicia los capítulos referentes a la seguridad industrial y a los accidentes de trabajo y establecer una mayor vigilancia en las empresas para su cumplimiento.

12. Construir más centros de salud gratuitos, sobre todo en las zonas rurales, en los que se dé preferencia a la medicina preventiva más que a la curativa.

13. Que se amplíen los servicios públicos, tales como: agua potable, construcción de drenaje, instalación de energía eléctrica, principalmente en las zonas rurales.

14. Ampliar el número de centros deportivos gratuitos con todos los servicios, para fomentar el deporte como medio para conservar la salud.

Como todo programa, el de seguridad social, requiere de la fuerza política de los grupos sociales que serán beneficiados, ya que no bastan las políticas altruistas de un gobierno populista, sino que es necesaria la participación

ción democrática de los sectores que serán favorecidos con dichas políticas.

Definitivamente, al incorporar el Estado a toda la población, y en primer término a la más marginada, al sistema de seguridad social, se logrará una distribución más equitativa del ingreso personal en México, porque proporcionar servicios sociales a la población significa incrementar sus ingresos — en forma indirecta.

4.2.6. La política monetaria.

La política monetaria es otro recurso que se puede utilizar para lograr una redistribución más equitativa del ingreso personal en México, debido básicamente a que con su correcta formulación y aplicación se puede abatir el proceso inflacionario, el cual constituye uno de los principales factores de la concentración del ingreso en pocos hogares; adicionalmente sirve para — crear condiciones al desarrollo industrial y agropecuario que exige la reforma del comercio exterior y —en general— para intensificar el ritmo de desenvolvimiento de la economía, mediante su influencia en el volumen de gastos y ahorros.

Referente a esta política se hacen las siguientes proposiciones:

1. Revisar y actualizar la legislación referente a bancos, compañías de seguros, cajas o instituciones de ahorros, bolsas de comercio y de todas las instituciones financieras existentes, ya que no es apropiada para el desarrollo industrial y las nuevas formas de producción.

70. Véase M.S. Szymczak, "El papel constructivo de una política monetaria", — en Tendencias del pensamiento económico, Madrid, Ed. Aguilar, 1962, pp. — 112-123; Carlos Matus, op. cit., pp. 116-117a.

2. Promover un mayor ahorro por medio del aumento de las tasas de interés y la emisión de bonos públicos.

3. Mantener una vigilancia y control muy rigurosos en la emisión de monedas y billetes para evitar los procesos inflacionarios por esta causa.

4. Formar bancos de fomento y revisar las actuales funciones de las entidades de crédito, dando preferencia a los créditos para los sectores agropecuario e industrial; a los de largo plazo sobre los de corto plazo y; a los necesarios sobre los especulativos. Se trata, pues, de crear bancos en todo el país, que trabajen en función de los beneficios directos e indirectos que aporta cada proyecto a la economía.

5. Centralizar todo el manejo y control de la deuda pública, tanto del gobierno central como de las instituciones paraestatales para la mejor colocación de títulos públicos, con lo que se obtendrían los fondos públicos y se evitaría la especulación.

6. Evitar a toda costa un mayor endeudamiento externo y pagar a largo plazo el ya existente, lo que se lograría mediante una reforma fiscal, que consistiría, como ya lo habíamos señalado, en gravar a los propietarios de los medios e instrumentos de producción y comercialización.

7. Centralizar la captación de los recursos financieros externos de los sectores público y privado para evaluar permanentemente la necesidad de esos recursos.

8. Legislar sobre la remisión de divisas al extranjero, limitando la salida de utilidades, regalías y pagos por tecnología, de todas las empresas, principalmente las transnacionales.

Estas medidas deben estar insertas dentro de la política económica financiera, porque en su aplicación podrían llegar a ser simples formalidades— o a desvirtuarse si falla la política económica.

En resumen, una política monetaria oportuna y apropiada puede ayudar— considerablemente a nivelar las alzas extraordinarias en los precios y las — depresiones, contribuyendo al funcionamiento de la economía sobre una base — estable y suave, mediante su influencia en el volumen de gastos y ahorro. De — esta manera, al evitar en gran parte el proceso inflacionario, contribuye a — una mayor igualdad en la distribución del ingreso personal en México.

4.2.7. La política salarial.

De todas las políticas redistributivas del ingreso, la política salarial es la que más ha sido utilizada, mediante reajustes masivos y generales— de remuneraciones.

Se debe distinguir entre reajustes de remuneraciones destinadas a — compensar el deterioro del poder adquisitivo provocado por el proceso infla— cionario, y los que involucran un incremento de ese poder adquisitivo. En los — últimos seis años, los incrementos en las remuneraciones no han compensado si — quiera la pérdida del poder adquisitivo de los salarios; por ejemplo, en fe— brero de 1982, se autorizó un aumento de 30% a los salarios mínimos para res— tituir el poder adquisitivo perdido por éstos en los meses anteriores, pero — para septiembre de 1982, dicho porcentaje fue superado por el proceso infla— cionario que llegó al 62%, con lo que la situación de los asalariados es peor — ahora que antes del citado incremento salarial.

Con frecuencia se sostiene que elevar las remuneraciones a los traba— jadores, conduciría a presiones inflacionarias incontrolables, pero contra es

ta opinión puede aducirse la existencia de márgenes muy amplios de capacidad ociosa, tanto en la agricultura como en las manufacturas de consumo popular, que puede ser utilizada para contrarrestar esta tendencia.⁷¹

Por la situación anterior, se sugieren las siguientes medidas de política salarial:

1. Establecer la escala móvil de salarios, para que éstos sean aumentados en todo momento conforme al aumento en los precios, y para que aquéllos no pierdan su poder adquisitivo por causa de éstos últimos. Además, otorgar incrementos semestrales a los salarios para aumentar su poder adquisitivo.

2. Actualizar la Ley Federal del Trabajo y establecer una vigilancia más rigurosa para su cumplimiento en materia remunerativa, particularmente en las liquidaciones a asalariados.

3. Fomentar la creación de sindicatos donde no existan y fortalecer los ya existentes, mediante el nombramiento de auténticos obreros en las secretarías generales de los sindicatos, los cuales sean elegidos democráticamente en asambleas generales. La proposición de esta medida obedece a que "los sindicatos pueden elevar efectivamente la participación de la fuerza de trabajo en el ingreso nacional".⁷²

4. Simplificar y reducir más las categorías de empleos, para eliminar las grandes diferencias que existen en los sueldos y salarios por esta causa, y que a una misma categoría corresponda un mismo ingreso.

71. Véase Ifigenia M. de Navarrete, "La distribución del ingreso...", en México, Hoy, op. cit., p. 57.

72. Jan Tinbergen, op. cit., pp. 124-125.

5. Agilizar los trámites burocráticos en el pago de sueldos a los empleados que ingresan al sector público.

6. Establecer salarios mínimos más altos en las zonas rurales del país, lo que contribuiría a la fijación de la residencia de los campesinos en su lugar de origen y a la descentralización de las zonas urbanas.

7. Dar mayor impulso al FONACOT, mediante la creación de más y mejores almacenes de alimentos, vestido, calzado, muebles, etc. Asimismo, ampliar la cobertura de crédito a los trabajadores.

8. Ampliar el número de tiendas CONASUPD en todo el país, para aumentar o, por lo menos, proteger el poder adquisitivo del salario de los trabajadores.

9. Obligar a todas las empresas a la utilización de toda su capacidad de producción instalada, para evitar que los aumentos salariales los recuperen mediante el aumento en los precios de sus productos.

10. Aumentar sustancialmente el porcentaje de participación de los trabajadores dentro de las utilidades de las empresas. Asimismo, establecer una vigilancia más estricta sobre las empresas para que cumplan legalmente con el reparto de utilidades.

11. Incrementar el número de días que se pagan a los trabajadores por concepto de aguinaldo y que se pague por partes durante el transcurso del año, para evitar los procesos inflacionarios que se dan en los meses de diciembre y enero, los cuales restan el poder adquisitivo de los salarios.

Como hemos visto, una política salarial que restituya el poder adquisitivo de los salarios y que, además, aumente ese poder adquisitivo, pueda -

contribuir de manera sustancial a una redistribución más equitativa del ingreso personal en México.

4.2.8. La política educativa.

Por último, pero no por eso menos importante, la política educativa es otro de los medios que se pueden emplear para lograr una distribución más equitativa del ingreso personal en México, porque la educación se presenta frecuentemente como un determinante importante de los patrones de distribución y como algo que puede manipularse a través de la política gubernamental. La educación opera sobre el nivel de calificación de la fuerza de trabajo, generando mayor productividad y mayores ingresos para el trabajador.⁷³

Debido a que la expansión del sistema educativo en México se ha desarrollado conservando las antiguas pautas de distribución desigual de las oportunidades de escolarización, de manera que una escuela relativamente masificada sigue siendo un servicio que los grupos sociales se apropian inequitativamente, se proponen las siguientes medidas en materia de política educativa.

1. Acabar de raíz con el analfabetismo de la población, dando un mayor impulso a la capacitación de estudiantes alfabetizadores y por medio del servicio social que están obligados a cumplir los egresados de las escuelas profesionales.

2. Fomentar aún más la creación de escuelas-hogar en las zonas rurales.

73. Véase Montek S. Ahluwalia, "Desigualdad de los ingresos: algunas dimensiones del problema", en *Redistribución con crecimiento*, op. cit., p. 57.

3. Aumentar el número de jardines de niños, escuelas primarias, escuelas secundarias, vocacionales, preparatorias, universidades y escuelas de capacitación agropecuaria e industrial, en todo el país dando prioridad a las zonas rurales.

4. Aumentar los sueldos y las prestaciones de los maestros, sobre todo en las zonas marginadas del país, para conseguir una mayor profesionalización de la enseñanza.

5. Ampliar el número de becas en la enseñanza media y superior destinándolas preferentemente a los estudiantes de escasos recursos económicos.

6. Hacer obligatoria la escuela secundaria y proporcionar en forma gratuita los libros de texto para este ciclo.

7. Adaptar la educación a las condiciones socioculturales de la población mexicana.

8. Establecer una mayor vigilancia sobre las escuelas, sobre todo en las particulares, para que observen lo dispuesto por el Artículo 3o. Constitucional.

9. Vigilar con mayor rigor a las empresas para que cumplan las disposiciones de la Ley Federal del Trabajo en materia educativa.

10. Establecer en la televisión programas de alfabetización y educativos en horarios nocturnos.

11. Fomentar la investigación en todos los ámbitos culturales, dando un apoyo total a los investigadores para evitar la "fuga de cerebros".

12. Regularizar e incrementar el número de desayunos escolares, así - como mejorar su calidad nutritiva.

13. Establecer un control más riguroso sobre la asistencia y puntuali-
dad de los maestros. Asimismo, obligarlos a cumplir con los programas oficia-
les y a actualizarse en su materia.

14. Aumentar la propaganda en la prensa, radio y televisión, para que
la población adquiriera un mayor nivel educativo.

Como anteriormente lo habíamos anotado, el nivel de ingresos está en
relación directa al grado escolar alcanzando por los jefes de hogar, por lo -
que aplicando una política educativa que responda a las necesidades de la ma-
yoría de la población mexicana, se logrará progresivamente una distribución -
más equitativa del ingreso personal en nuestro país.

Además, la política educativa juega un papel muy importante para con-
trarrestar los efectos psicológicos negativos que se presentan en la pobla-
ción mexicana, durante y después de la aplicación de la estrategia redistribu-
tiva del ingreso personal.

En conclusión podemos decir que: mediante la aplicación coordinada e-
integral de las políticas fiscal, de empleo, de precios, agrícola, de seguri-
dad social, monetaria, salarial y educativa que arriba se anotaron, se logra-
rá una distribución más equitativa del ingreso personal sin obstaculizar el -
desarrollo económico de México.

CONCLUSIONES.

1. Existen dos caminos para tratar el problema de la distribución del ingreso; uno consiste en estudiar cómo se distribuye el ingreso entre los factores de la producción: tierra, trabajo y capital, llamada comúnmente distribución funcional del ingreso y; el otro, sería estudiar cómo se distribuye el ingreso entre los hogares después de ser modificado por la tributación y la seguridad social, a ésta última se le llama distribución personal del ingreso, y es de la cual trata fundamentalmente nuestro estudio.
2. Los clásicos sostuvieron que al aumentar enormemente la renta de la tierra, al permanecer constantes los salarios y al disminuir las ganancias a largo plazo, dará como resultado una inequitativa distribución del ingreso que favorecerá a los terratenientes, y que no podrá eliminarse mientras existan éstos.
3. Los marxistas, afirman que en un sistema de producción capitalista, como es el nuestro, es inevitable una distribución inequitativa del ingreso - que favorece a la clase de los capitalistas, por ser los propietarios de los medios e instrumentos de producción y distribución; y sólo mediante la toma del poder político por parte de los proletarios y la expropiación de los medios e instrumentos de producción y distribución, puede lograrse una distribución más equitativa del ingreso.
4. Para los neoclásicos o marginalistas no existe una distribución inequitativa del ingreso, debido a que cada factor de la producción recibe su precio justo según su productividad marginal.

5. Los Keynesianos sostuvieron por su parte, que habrá una distribución — equitativa del ingreso, siempre y cuando le corresponda un mayor ingreso a las utilidades que a los salarios, es decir, que la propensión marginal a ahorrar de los capitalistas sea mayor a la de los asalariados; — si ocurre lo contrario, entonces se dará una distribución inequitativa — del ingreso, lo que provocará desempleo y un freno al progreso económico, debido a que el mayor ahorro captado por los asalariados no lo destinan a la inversión, sino al consumo.
6. Los poskeynesianos, afirmaron que la distribución del ingreso obedece — a la fuerza política y económica que poseen los diversos grupos sociales, por lo tanto, siempre se dará una distribución inequitativa del — ingreso, debido a que no todos los grupos sociales tienen la misma fuerza política y económica.
7. En México existe una desigualdad en la distribución del ingreso personal, la cual es mayor que en 1950. Dicha desigualdad se manifiesta en — los bajos coeficientes de alimentación, salud, vivienda y educación, de la mayor parte de la población mexicana.
8. México es uno de los pocos países del mundo en que el ingreso personal — está más concentrado.
9. La concentración de la propiedad de los medios de producción y distribución en los sectores industrial, agropecuario y de servicios, constituye uno de los principales factores que ha mantenido y mantiene una inequitativa distribución del ingreso personal en nuestra nación.
10. Al no dotar de tierra a los campesinos y al no ser suficientes los ingresos que reciben los demás trabajadores independientes, éstos se ven obli

gados a contratarse con los propietarios de los medios de producción y - distribución, dándose de esta manera una mayor proletarización de la población económicamente activa, lo cual constituye un factor que ha contribuido a aumentar la inequitativa distribución del ingreso personal en México.

11. El hecho de que en México exista una baja tasa de sindicalización entre los trabajadores, y de que esos pocos trabajadores sindicalizados estén controlados por líderes comprometidos con los patrones, ha ocasionado que se mantenga una inequitativa distribución del ingreso en nuestro país.
12. No obstante de todos los esfuerzos que ha hecho el Estado Mexicano en materia educativa, todavía existen varios millones de habitantes analfabetas y el resto tienen un bajo nivel escolar, lo que constituye uno de los motivos por los cuales existe y ha existido una inequitativa distribución del ingreso personal.
13. En el aspecto ocupacional, la mayoría de los trabajadores manuales han tenido la misma ocupación que sus padres o de la misma categoría, por lo que ha existido poca movilidad ocupacional ascendente entre ellos; esta situación ha mantenido y mantiene una desigual distribución del ingreso personal.
14. El hecho de que una gran parte de la población económicamente activa se dedique a actividades de baja productividad, constituye otro de los factores que mantienen una inequitativa distribución del ingreso personal en México.
15. El constante aumento en los precios de los bienes y servicios, sin que aumenten en la misma proporción los ingresos de todos los trabajadores, -

constituye otra de las principales causas por las que se acentúa la inequitativa distribución del ingreso personal.

16. La distribución del ingreso que se da en México es del tipo mesocrático, que se caracteriza en que la concentración del ingreso se da en los hogares situados inmediatamente abajo del 5% de los hogares más ricos, a costa de éstos últimos y del 50% de los hogares más pobres.
17. Abundante población infantil, escasa población económicamente activa, familias numerosas, concentración de la población en zonas de 10 mil a 250 mil habitantes, baja escolaridad de la población y bajos ingresos, constituyen las principales características socioeconómicas de los hogares mexicanos.
18. El nivel de ingreso de los hogares está en relación directa al tamaño de los municipios, es decir, a medida que aumenta el tamaño del municipio aumenta el nivel de ingreso percibido por los hogares y viceversa.
19. Existe una acentuada desigualdad en la distribución del ingreso personal, entre las distintas regiones en que fue dividida la República Mexicana, y también dentro de cada una de las regiones existe una marcada desigualdad.
20. Los jefes de hogar que se dedican a actividades agrícolas reciben un ingreso promedio menor a los que se dedican a actividades no agrícolas.
21. El nivel de ingresos está directamente relacionado con el grado escolar alcanzado por los jefes de hogar, es decir, a mayor grado escolar mayor nivel de ingresos y viceversa.

22. La desigualdad en la distribución del ingreso, también se manifiesta en el gasto de los hogares, ya que la mayor parte de ellos (80%) destina más de la mitad de sus ingresos a la alimentación.
23. Es imprescindible definir con precisión los objetivos y las políticas que se deben aplicar en la estrategia redistributiva del ingreso personal en México para hacerlo más equitativo.
24. La aplicación de dicha estrategia redistributiva del ingreso es, más que un problema de tipo técnico, un problema de carácter político, ya que es decisiva la fuerza política de los grupos más pobres de la población mexicana y del Estado como guía y apoyo de tales grupos.
25. Los grupos-objetivo a los que se debe dar prioridad en la estrategia redistributiva son: los campesinos sin tierra y agricultores submarginales, los pequeños agricultores, los subempleados urbanos, los desempleados urbanos, los asalariados y los menores de edad.
26. Con la aplicación de la estrategia redistributiva debe lograrse una redistribución del consumo de suntuario a esencial en la población, entendido éste como aquél que proporciona un mínimo de bienestar material.
27. La redistribución del consumo de la población depende en gran medida de la rapidez con que se reestructure la oferta de bienes y servicios; dicha reestructuración se logrará con la reorientación de la inversión hacia sectores productores de bienes esenciales.
28. Es perfectamente posible lograr un acelerado crecimiento económico, mientras se aplica una enérgica política redistributiva del ingreso, sin que esto constituya un freno al desarrollo económico, ni siquiera en sus primeras etapas.

29. Dentro de las políticas que se deben aplicar, la fiscal es el principal medio que se puede emplear para lograr una redistribución irreversible — del ingreso personal en beneficio de los hogares más pobres de la escala distributiva. Dicha política debe consistir básicamente en gravar progresivamente a los dueños de los medios de producción y distribución que son los que concentran en su poder la mayor parte de la riqueza generada por la sociedad; esta reforma fiscal deberá ser reforzada con la aplicación — de la pena de cárcel, para quienes no observen sus disposiciones.
30. La política de empleo debe encaminarse a desaparecer el desempleo y subempleo, mediante el fomento de la pequeña y mediana industria, la creación de cooperativas agropecuarias y la construcción de obras de infraestructura rural, que son las que utilizan la mano de obra en forma masiva.
31. La política de precios debe consistir básicamente en establecer un verdadero control de los precios oficiales y en establecer precios prohibitivos, vía impuestos, para los productos y servicios suntuarios para que de esta manera se desaliente su producción, y precios bajos, vía subsidios, para los productos de consumo básico de modo que no se desaliente su producción.
32. La política agrícola debe tener como objetivo principal, dotar de tierra a los campesinos que no la posean, mediante la eliminación del latifundio aún existente, proporcionándoles los recursos técnicos y crediticios necesarios para su explotación, para que de esta forma México alcance, a su vez, la autosuficiencia alimentaria.

33. La política de seguridad social debe perseguir la inclusión de toda la población en el sistema de seguridad social, por medio del aumento del gasto gubernamental dedicado a este aspecto, proporcionando el mayor número de servicios sociales, principalmente a los hogares que viven en pequeñas poblaciones por ser los más marginados.
 34. La política monetaria debe lograr primordialmente abatir el proceso inflacionario e intensificar el ritmo de desenvolvimiento de la economía, mediante su influencia en el volumen de gastos y ahorros.
 35. La política salarial debe perseguir el establecimiento de la escala móvil de salarios, para evitar la pérdida del poder adquisitivo de éstos debido a la inflación. Asimismo, debe establecer la revisión de salarios mínimos cada seis meses para aumentar el poder adquisitivo de ellos.
 36. La política educativa debe acabar con el analfabetismo todavía existente en nuestra población y debe proporcionar igualdad de oportunidades educativas a todos los habitantes, mediante la construcción de más escuelas de todo tipo, la creación de más plazas para maestros y la elevación de los sueldos de éstos últimos, para mejorar la calidad de la educación. Estas medidas, además de elevar el nivel educativo de la población, modificarían su ideosincracia, lo que facilitaría la aplicación de la estrategia redistributiva del ingreso personal.
 37. La aplicación simultánea, coordinada e integral de las políticas anteriormente citadas, dará como resultado una distribución más equitativa del ingreso personal en México.
-

ANEXO ESTADISTICO

CUADRO 1

DISTRIBUCION DEL INGRESO FAMILIAR MENSUAL POR DECILES EN MEXICO 1950 y 1977.

(en porcientos)

Deciles (10% de las familias)	ingresos por grupos			
	1950		1977	
	Por deciles	Acum.	Por deciles	Acum.
I	2.7	2.7	1.17	1.17
II	3.4	6.1	2.37	3.54
III	3.8	9.9	3.41	6.45
IV	4.4	14.3	4.57	11.52
V	4.8	19.1	5.86	17.38
VI	5.5	24.6	7.27	24.65
VII	7.0	31.6	9.32	33.97
VIII	8.6	40.2	12.21	46.18
IX	10.8	51.0	17.26	63.44
Xa	8.8	59.8	12.55	75.99
Xb	40.2	100.0	24.01	100.00

FUENTE: Para el año de 1950 Ifigenia M. de Navarrete, La distribución del ingreso y el desarrollo económico de México, México, UNAM, 1960, p. 85 y para 1977 Juan Díez-Canedo y Gabriel Vera, Distribución del ingreso en México: — 1977, México, Banco de México, 1981, p. 41.

Centiles Categorías Ingreso per capita	Sudán 1969	Bolivia 1968	Brasil 1960	Ecuador 1968	Colombia 1964	Chile 1968	Venezuela 1962	Inglaterra 1964	Francia 1962	Suecia 1963
inferior	5.6	3.5	3.5	6.3	2.2	5.4	4.4	5.1	1.9	5.0
10%	9.4	8.0	9.0	10.1	4.7	9.6	9.0	10.2	7.6	10.8
20%	14.3	12.0	10.2	16.1	9.0	12.0	16.0	16.6	14.0	16.8
30%	22.6	15.5	15.8	23.2	16.1	20.7	22.9	23.9	22.8	24.2
40%	31.0	25.3	23.1	19.6	27.7	29.7	23.9	25.0	28.7	26.3
50%	17.1	35.7	38.4	24.6	40.4	22.6	23.2	19.0	25.0	16.9
COEFICIENTE DE VARIACION	0.40	0.53	0.54	0.38	0.62	0.44	0.42	0.38	0.50	0.37
Costo per hab. en Dls. CUALQUIER año	97	132	207	202	275	486	904	1,590	1,732	2,078

Nota: Los totales pueden no sumar 100 debido al redondeo.

Fuente: Leopoldo Solís, *La realidad económica mexicana: retrovisión y perspectivas*, México, Ed. Siglo Veintiuno, 1981, p. 245.

CUADRO 3

ESTABLECIMIENTOS INDUSTRIALES CLASIFICADOS POR VALOR DE LA PRODUCCION EN MEXICO, 1970.

Estrato de valor de la producción bruta total (miles de pesos)		Número de establecimientos	Total de activos (millones de pesos)	Producción bruta total
Total		119,212	262,192	473,148
Hasta	50,000	117,519	64,947	135,679
de 50,001	a 75,000	500	17,091	30,399
de 75,001	a 100,000	327	15,214	28,287
de 100,001	a 150,000	288	21,196	36,137
de 150,001	y más	578	143,744	243,646

FUENTE: Cuadro elaborado con datos del X Censo Industrial 1975, México, Secretaría de Programación y Presupuesto, 1979, pp. 239-272.

CUADRO 4

SUPERFICIE EXPLOTADA SEGUN EL TIPO DE PROPIEDAD EN MEXICO 1970.

Tipo de propiedad	Superficie explotada	
	millones de has.	(%)
Privada	69.5	49.68
Ejidal y comunal	69.7	49.82
Federal	0.4	0.29
Estatal	0.7	0.50
Municipal	0.2	0.14
	<u>139.9</u>	<u>100.00</u>

Nota: Las cantidades parciales no suman el total debido al redondeo.

FUENTE: Cuadro elaborado con datos del V Censos Agrícola-ganadero y ejidal, México, Dirección General de Estadística, 1975, pp. 41 y ss.

CUADRO 5

SUPERFICIE EXPLOTADA POR TIPO DE TIERRAS EN MEXICO, 1970.
(millones de hectáreas)

Clasificación de tierras	Total	(%)	Ejidal	(%)	No ejidal	(%)
De labor	23.1	16.51	12.8	18.36	10.3	14.67
con pastos	74.5	53.25	28.4	40.75	46.1	65.67
con bosques	19.8	14.15	12.7	18.22	7.1	10.11
otras	22.5	16.08	15.8	22.67	6.7	9.54
Totales	139.9	100.00	69.7	100.00	70.2	100.00

FUENTE: Ibid., pp. 5 y ss.

CUADRO 6

PREDIOS NO EJIDALES CLASIFICADOS POR SU TAMAÑO EN MEXICO, 1970.

Tamaño de la propiedad. (has.)		Número de predios		Superficie explotada		
		(miles)	(%)	(miles has.)	(%)	
Hasta	1	255.0	25.00	145.1	0.10	
de 1.1	a	5	266.7	26.14	735.7	0.53
de 5.1	a	10	101.9	9.99	777.7	0.55
de 10.1	a	25	101.7	9.97	1,713.8	1.22
de 25.1	a	50	60.4	5.92	2,267.3	1.62
de 50	y más		234.3	22.97	134,228.4	95.97
Total			1,020.0	100.00	139,868.0	100.00

FUENTE: Ibid., p. 19.

CUADRO 7

MAQUINARIA Y VEHICULOS POR TIPO DE PROPIEDAD DE LA TIERRA EN MEXICO, 1970.

Rama censal	Total de maquinaria y vehículos	(%)	Motores fi- jos de die- sel, gasoli- na y otros combustibles	Motores fi- jos eléctri- cos.	Camiones	Camionetas	Tractores
Total	<u>268,902</u>	<u>100.0</u>	<u>46,633</u>	<u>27,457</u>	<u>36,204</u>	<u>67,254</u>	<u>91,354</u>
U. de prod. privada	191,983	71.4	35,336	23,814	23,300	45,125	64,408
a) mayores de 5 has.	173,360	64.5	32,094	18,360	20,982	40,578	61,346
b) de 5 has. o menos	18,623	6.9	3,242	5,454	2,318	4,547	3,062
Ejidos y co- munidades a- grarias	76,899	28.6	11,297	3,643	12,904	22,109	26,946

FUENTE: Ibid., p. 311.

CUADRO 8

ESTABLECIMIENTOS COMERCIALES EN MEXICO CLASIFICADOS POR SUS INGRESOS, 1975.

Estrato de ventas netas más ingresos diversos en millares de pesos.		Número de establecimientos	(%)	Total de activos	(%)	Ventas netas más ingresos diversos	(%)
Haata	500	438,152	92.17	12,175.0	14.50	42,282.0	12.87
de	501 a 5,000	28,334	5.96	19,389.8	23.10	48,503.8	14.76
de	5,001 a 20,000	6,802	1.43	17,983.5	21.42	74,745.1	22.75
de	20,001 a 50,000	2,011	0.42	13,499.8	16.08	61,204.7	18.63
de	50,000 y más	65	0.01	20,902.9	24.90	101,818.1	30.99
Total		475,364	100.00	83,951.0	100.00	328,553.7	100.00

Nota: los activos y las ventas están expresados en millones de pesos.

FUENTE: cuadro elaborado con datos del VII censo comercial, México, Secretaría de Programación y Presupuesto, 1980, pp. 140 y ss.

CUADRO 9

POBLACION ECONOMICAMENTE ACTIVA EN MEXICO POR TIPO DE OCUPACION, 1950-1970 (millares de personas)^a

Posición en la ocupación	1950	(%)	1970	(%)	% de incremento de 1950 a 1970
Obreros, empleados y jornaleros.	3,858.3	46.2	8,054.9	62.2	108.0
Patrones o empresarios	76.6	0.9	797.4	6.2	941.0
Trabajan por su cuenta	3,427.7	41.1	3,256.7	25.1	(5.0)
Ayudan a un negocio familiar sin retribución	<u>982.6</u>	<u>11.8</u>	<u>846.1</u>	<u>6.5</u>	<u>(13.9)</u>
Total	8,345.2	100.0	12,955.1	100.0	55.2

^a Población de 12 años y más de edad.

FUENTE: Para 1950 véase Carlos Tello "Notas para el análisis del ingreso personal en México", Rev. El Trimestre Económico, Vol. XXXVIII, No. 150, México, Ed. Fondo de Cultura Económica, 1971, p. 642, y para 1970- véase IX Censo General de Población, México, Dirección General de Estadística, 1972, p. 283.

CUADRO 10

TRABAJADORES SINDICALIZADOS EN RELACION AL TOTAL DE LA POBLACION ECONOMICAMENTE ACTIVA EN MEXICO.

Año	Total fuerza de trabajo sindicalizada	Sector primario	Industria	Servicios
1968	1,776,012	131,550	1,060,592	583,870
% sobre la PEA	14.07%	2.53%	37.01%	12.82%
1969	1,793,553	136,657	1,061,839	595,057
	13.84	2.68	35.72	12.20
1970	1,974,350	149,101	1,148,032	677,217
	14.80	2.98	37.24	12.88
1971	2,122,533	156,248	1,220,651	745,634
	15.28	3.04	37.55	13.53
1972	2,148,489	157,722	1,302,997	687,770
	14.85	2.99	38.81	11.91

FUENTE: Raúl Trejo Delarbre, "El movimiento obrero, situación y perspectivas" en México, Hoy, México, Ed. Siglo XXI, 1982, p. 124.

CUADRO 11

ESCOLARIDAD DE LA POBLACION EN MEXICO, 1980.^a

Ultimo grado aprobado en la escuela	Número de personas	(%)
Analfabetas	5,660,373	11.9
de lo. a 3er. grado de primaria	9,792,754	20.6
de 4o. a 6o. grado de primaria	15,178,424	31.9
con alguna instrucción postprimaria	11,344,069	23.8
no especificada	<u>5,647,342</u>	<u>11.8</u>
Total	47,622,962	100.0

^a Población con 10 años y más de edad.

FUENTE: X Censo General de Población y Vivienda, Resultados preliminares a nivel nacional y por entidad federativa, México, Secretaría de Programación y Presupuesto, 1980, p. 45.

CUADRO 12

ESTRUCTURA DE LA OCUPACION Y MOVILIDAD OCUPACIONAL EN MEXICO, 1970.

Estrato del hijo	MOVILIDAD CON RESPECTO A AL PADRE			Número de trabajadores (en miles)
	Ascendente	Igual (%)	Descendente	
I Gerentes, administradores y funcionarios	63.54	27.68	8.76	282
II Profesionales y técnicos	78.05	20.18	1.76	402
III Oficinistas	59.09	24.28	16.62	827
IV Vendedores	59.72	31.68	8.59	892
V Trabajadores en minas y petróleo	12.02	76.07	11.90	69
VI Artesanos y trabajadores dedicados a la producción de bienes y servicios	14.81	63.22	21.97	2,040
VII Trabajadores en servicio	14.71	43.06	42.23	847
VIII Todos los trabajadores en la agricultura	0.61	97.29	2.10	5,051

FUENTE: Carlos Tello, op. cit., p. 649.

CUADRO 13

PRODUCTIVIDAD POR HOMBRE OCUPADO EN LAS EMPRESAS COMERCIALES EN MEXICO, 1975.

Estrato de ventas netas más ingresos diversos (miles de pesos)		Personal ocu- pado(en miles)	Valor agrega- do censal br \bar{u} to(millones - de pesos)	Valor agregado por trabajador (en miles de - pesos)
		A	B	B/A
Hasta	500	606.0	12,231	19.9
de	501 a 5,000	168.1	15,925	94.7
de	5,001 a 20,000	132.5	19,739	149.0
de	20,001 a 50,000	87.5	15,829	180.9
de	50,001 y más	114.7	26,194	228.4
Total		1,118.8	89,919	80.4

FUENTE: VII Censo Comercial, op. cit., p. 140.

CUADRO 14

SALARIO MÍNIMO REAL, URBANO E ÍNDICE DE PRECIOS AL CONSUMIDOR EN MÉXICO, 1972-1976.

	1972	1974			1975	1976	
	enero	enero	sept.	oct.	dic.	enero	agosto
Salario mín. urbano ^a	100.0	136.7	136.7	166.8	166.8	184.8	184.8
Precios al consumidor	100.0	132.1	145.6	148.4	171.1	174.5	186.1
Salario mín. real	100.0	103.5	93.9	112.4	97.5	105.9	99.3

a Índice calculado con base en el promedio nacional de salarios nominales mínimos urbanos.

FUENTE: Carlos Tello, La política económica en México: 1970-1976, México, Ed. Siglo XXI, 1979, p. 144.

CUADRO 15

DISTRIBUCION RELATIVA DEL INGRESO FAMILIAR EN MEXICO, 1977.

Deciles de familias	Porcentaje de ingreso respecto al total	
	Por deciles	Acumulado
I	1.17	1.17
II	2.37	3.54
III	3.41	6.95
IV	4.57	11.52
V	5.86	17.38
VI	7.27	24.65
VII	9.32	33.97
VIII	12.21	46.18
IX	17.26	63.44
X	36.56	100.00
5% más bajo	0.41	0.41
5% más alto	24.01	24.01
Indice de Gini	0.49	0.49

FUENTE: Juan Diez-Canedo y Gabriel Vera, op. cit., p. 41.

CUADRO 16

DISTRIBUCION DE HOGARES Y DEL INGRESO POR TAMANO DE MUNICIPIO Y AREAS METROPOLITANAS EN MEXICO, 1977.

No. de Habitantes		Hogares (%)	Ingreso (%)	Ingreso corriente monetario semestral promedio (pesos)
Hasta	10,000	12.46	5.31	11,809
De	10,001 a 100,000	37.79	20.84	15,293
Más	de 100,000	23.06	29.28	35,205
Areas Metropolitanas		26.67	44.58	46,368
Nacional		100.00	100.00	27,740

FUENTE: La distribución del ingreso y el gasto familiar en México, México, Secretaría de Programación y Presupuesto, 1979, p. 39.

CUADRO 17

COMPOSICION PORCENTUAL DE LOS HOGARES POR DECILES DE INGRESO SEGUN EL TAMAÑO DEL MUNICIPIO EN MEXICO, 1977.

Deciles de hogares	Tamaño de Municipio				Total (%)
	Menos de 10,000 habts. (%)	de 10,000 a 100,000 habts. (%)	Más de 100,000 habts. (%)	Áreas Metropolitanas (%)	
I	29.29	63.96	4.83	1.91	100.00
II	29.47	58.06	9.41	3.06	100.00
III	17.70	62.44	11.41	8.45	100.00
IV	18.04	52.73	19.39	9.84	100.00
V	10.26	42.89	27.46	19.39	100.00
VI	5.46	28.90	26.69	38.94	100.00
VII	5.28	24.72	31.67	38.33	100.00
VIII	3.88	20.98	34.21	46.83	100.00
IX	3.29	15.13	34.63	46.96	100.00
X _a	2.16	10.05	36.32	52.48	100.00
X _b	1.61	6.13	26.64	65.53	100.00
Total	12.47	37.79	23.07	26.67	100.00

FUENTE: Ibid., p. 40.

CUADRO 18

DISTRIBUCION Y NIVELES PROMEDIO DE INGRESO CORRIENTE MONETARIO SEMESTRAL POR REGIONES GEOGRAFICAS EN MEXICO, 1977.

Regiones ¹ y Areas Metro- politanas	Ingreso corriente monetario semes- tral (%) Hogares Ingreso		Ingreso co- rriente mo- netario se- mestral pro- medio(pesos)	Ingreso pro- medio rela- tivo(nacio- nal=1.00)
1	8.44	10.66	34,997	1.27
2	4.02	4.05	27,994	1.01
3	11.42	9.86	24,110	0.87
4	13.04	8.69	18,489	0.67
5	13.97	8.81	17,506	0.64
6	9.80	5.66	16,028	0.58
7	2.26	1.78	21,873	0.79
8	10.38	5.84	15,604	0.57
A.M.Cd. de Méx.	20.81	35.22	46,947	1.70
A.M.Cd. de Gua- dalajara	3.00	4.37	40,486	1.46
A.M.Cd. de Mon- terrey	2.86	4.99	48,314	1.75
Total	100.00	100.00	27,740	1.00

- ¹ Región 1: Baja California, Sinaloa, Sonora y Nayarit.
 Región 2: Tamaulipas y Nuevo León (excluye el Área metropolitana).
 Región 3: Coahuila, Chihuahua, San Luis Potosí, Zacatecas y Durango.
 Región 4: Aguascalientes, Colima, Guanajuato, Michoacán y Jalisco (excluye el Área metropolitana).
 Región 5: Hidalgo, Morelos, Puebla, Querétaro, Tlaxcala y México (excluye el Área metropolitana).
 Región 6: Tabasco y Veracruz.
 Región 7: Quintana Roo, Yucatán y Campeche.
 Región 8: Chiapas, Guerrero y Oaxaca.

FUENTE: *Ibid.*, p. 41.

CUADRO 19

INGRESO MENSUAL POR TAMAÑO DEL MUNICIPIO, AREAS METROPOLITANAS Y ACTIVIDAD ECONOMICA DEL JEFE DE FAMILIA EN MEXICO, 1977. (pesos)

Tamaño de municipio (límite superior)	Actividad del jefe de hogar			
	Agrícola Ingreso mensual	Índice de Gini	No agrícola Ingreso mensual	Índice de Gini
10,000	1,987	0.405	3,186	0.463
100,000	2,354	0.392	3,873	0.428
250,000	3,899	0.360	6,406	0.386
500,000	5,611	0.444	7,201	0.407
1,500,000	4,681	0.432	6,418	0.424
Áreas Metropolitanas:	5,316	0.403		
México			9,184	0.423
Guadalajara			7,889	0.451
Monterrey			8,968	0.431
Promedio nacional	2,495	0.434	6,764	0.449

FUENTE: Ibid., p. 66.

CUADRO 20

ESTRUCTURA PORCENTUAL DEL GRADO DE ESCOLARIDAD DE LOS JEFES DE HOGAR POR DECILES DE INGRESO EN MEXICO, 1977.

Decil de hogares	Sin instrucción.	Con primaria incompleta.	Con primaria completa.	Con instrucción media y media superior completa e incompleta.	Con estudios universitarios completos e incompletos y postgrado.	Total
	(%)	(%)	(%)	(%)	(%)	(%)
I	60.94	34.52	2.62	0.86	0.03	100.00
II	47.29	45.86	4.61	1.46	0.15	100.00
III	38.08	52.31	5.89	2.30	0.23	100.00
IV	35.88	49.30	10.00	3.24	0.17	100.00
V	26.20	48.90	17.83	7.15	0.68	100.00
VI	21.49	45.94	20.95	10.00	1.01	100.00
VII	15.47	41.12	23.83	17.31	1.71	100.00
VIII	15.15	35.98	24.37	19.20	6.00	100.00
IX	10.62	28.75	24.35	25.94	9.60	100.00
X _a	6.68	25.70	18.27	31.02	17.48	100.00
X _b	4.36	13.44	16.38	24.47	40.30	100.00
Total de hogares	27.68	40.04	15.23	11.51	4.74	100.00

FUENTE: Ibid., p. 45.

CUADRO 21

ESTRUCTURA DEL GASTO FAMILIAR POR DECILES EN MEXICO, 1977.

Deciles de familias	Alimentos y bebidas no alcohólicas.	Bebidas alcohólicas y tabaco.	P. de vestir y calzado.	Arriendos brutos.	Muebles y Accs.	Serv. Médicos.	Transporte.	Educación.	Otros Serv.	Total
I	77.27	2.16	5.86	2.56	1.07	3.59	2.86	1.21	3.42	100.0
II	76.22	2.89	6.99	2.78	1.07	3.05	2.39	1.11	3.50	100.0
III	73.29	2.29	8.27	3.23	1.53	3.39	3.33	1.73	2.94	100.0
IV	74.42	2.34	8.65	3.49	2.01	3.17	4.15	2.68	3.09	100.0
V	67.08	2.53	8.53	4.22	2.56	2.94	5.44	2.90	3.80	100.0
VI	62.47	2.01	9.96	4.81	3.55	3.20	6.09	4.34	3.58	100.0
VII	59.46	2.30	10.80	4.34	3.64	2.96	7.47	5.18	3.85	100.0
VIII	55.29	2.01	11.16	4.81	4.55	3.17	8.82	5.61	4.58	100.0
IX	49.47	2.15	12.36	4.57	4.06	3.16	11.40	6.68	6.15	100.0
X	32.72	1.40	11.35	3.91	4.47	4.39	22.23	9.81	9.72	100.0
Total de hogares	52.33	1.99	10.83	4.18	3.65	3.38	11.61	6.09	5.94	100.0
5% inf.	80.90	2.39	3.19	2.89	0.30	1.57	1.15	0.49	7.66	100.0
5% sup.	22.32	1.85	14.52	4.88	5.22	4.85	24.42	11.08	10.86	100.0

FUENTE: Juan Diez-Canedo y Gabriel Vera, op. cit., p. 53.

CUADRO 22

DISTRIBUCION DEL INGRESO EN DIFERENTES PAISES DEL MUNDO.^a

País	Año Inicial	Año Final	Incremento
CON BUENOS RESULTADOS			
Taiwán (1964-1974)	36.9	38.5	39.5
Yugoslavia (1963-1973)	35.7	36.0	36.5
Sri Lanka (1963-1973)	27.4	35.4	51.3
Corea (1965-1976)	34.9	32.3	31.1
Costa Rica (1961-1971)	23.7	28.4	33.6
CON RESULTADOS MEDIANOS			
India (1954-1964)	31.0	29.2	25.8
Filipinas (1961-1971)	24.7	24.8	25.0
Turquía (1963-1973)	20.8	24.0	27.9
Colombia (1964-1974)	19.0	21.2	24.0
CON RESULTADOS ESCASOS			
Brasil (1960-1970)	24.8	20.6	15.5
México (1963-1975)	21.7	19.7	18.0
Perú (1961-1971)	17.9	17.9	17.9

^a Participación porcentual del 60% inferior de la población total.

FUENTE: Enrique Padilla Aragón, México: hacia el crecimiento con distribución del ingreso, México, Ed. Siglo XXI, 1981, p. 174.

BIBLIOGRAFIA

1. Aguilar Monteverde, Alonso y Fernando Carmona, México: riqueza y miseria, México, Ed. Nuestro tiempo, 1980.
 2. Bañuelos Bárcena, Elba y Robert Bruce Wallace, Algunos aspectos de la distribución del ingreso (selección de lecturas), México, Centro de Economía Aplicada, Facultad de Economía, UNAM, 1971.
 3. Caballero, Emilio y Felipe Zermeño, "La agricultura mexicana en la coyuntura actual", en Economía petrolizada, México, Facultad de Economía, UNAM, - 1981.
 4. Castillo, Heberto, "Mujeres contra la carestía" y "Reforma fiscal urgente" Periódico "El Universal", México, 9 y 14 de junio de 1982.
 5. Cordera, Rolando y Carlos Tello M., México, la disputa por la nación, perspectivas y opciones del desarrollo mexicano, México, Ed. Siglo XXI, 1981.
 6. Cordera, Rolando y Clemente Ruiz Durán, "Esquema de periodización del desarrollo capitalista en México", Rev. Investigación Económica, Vol. XXXIX, - núm. 153, México, Facultad de Economía, UNAM, 1980.
 7. Díez-Canedo, Juan y Gabriel Vera, Distribución del ingreso en México: 1977, México, Banco de México, 1981.
 8. Dobb, Maurice, Teorías del valor y la distribución desde Adam Smith, Ideología y teoría económica, México, Ed. Siglo XXI, 1982.
 9. Fajnzylber, Fernando y Trinidad Martínez Tarragó, Las empresas transnacionales: expansión a nivel mundial y proyección en la industria mexicana, México, Ed. Fondo de Cultura Económica.
-

10. Fei, John y otros, "El crecimiento y la distribución familiar del ingreso por factores componentes", Rev. El trimestre económico, Vol. XLVII, — Núm. 187, México, Julio-septiembre, 1980.
 11. Ferguson, John Maxwell, Historia de la economía, México, Ed. Fondo de Cultura Económica, 1979.
 12. Flores de la Peña, Horacio, Teoría y práctica del desarrollo, México, Ed. Fondo de Cultura Económica. 1976.
 13. Foxley, Alejandro, Distribución del ingreso (Selección de lecturas), Rev. El trimestre económico, núm. 7, México, Ed. Fondo de Cultura Económica, - 1978.
 14. González Casanova, Pablo y Enrique Florescano (Coordinadores), México, — Hoy, México, Ed. Siglo XXI, 1982.
 15. Hansen, Roger D., La política del desarrollo mexicano, México, Ed. Siglo-XXI, 1982.
 16. Hollis, Chenery y otros, Redistribución con crecimiento, Madrid, Ed. — Tecnos, 1976.
 17. James, Emile, Historia del pensamiento económico, México, Ed. Aguilar, — 1969.
 18. Kaldor, Nicholas, "Teorías alternativas de la distribución del ingreso", - Rev. Investigación Económica, Vol. XXIX, núm. 114, México, Facultad de — Economía, UNAM, abril-junio, 1969.
 19. Leal, Juan Felipe y José Waldenberg, "El sindicalismo mexicano. Aspectos organizativos", Cuadernos políticos, núm. 7, México, Ed. Era, 1976.
 20. Manalakis, Markos, "Estrategias generales de empleo e ingreso", Rev. El - trimestre económico, Vol. XLVIII, núm. 191, México, Ed. Fondo de cultura-económica, julio-septiembre, 1981.
-

1. Martínez de Navarrete, Ifigenia, La distribución del ingreso y el desarrollo económico de México, México, Instituto de investigaciones económicas, UNAM, 1960.
2. Martínez de Navarrete, Ifigenia, "La distribución del ingreso en México: tendencias y perspectivas", en El perfil de México en 1980, Vol. I, México, Ed. Siglo XXI, 1979.
3. Matus, Carlos, Curso de métodos y análisis de política económica, Chile, ILPES, 1965.
4. Muñoz Goma, Oscar, Distribución del ingreso en América Latina, Buenos Aires, Ed. El Cid, 1979.
5. Padilla Aragón, Enrique, México: hacia el crecimiento con distribución del ingreso, México, Ed. Siglo XXI, 1981.
6. Ramírez Brun, Ricardo, Estado y acumulación de capital en México: 1929-1979, México, UNAM, 1980.
7. Ricardo, David, Principios de economía política y tributación, México, Ed. Fondo de cultura económica, 1973.
8. Samuelson, Paul A. y otros, Tendencias del pensamiento económico, Madrid, Ed. Aguilar, 1962.
9. Schumpeter, Joseph A., Historia del análisis económico, México, Ed. Fondo de cultura económica, 1975.
10. Secretaría de Programación y Presupuesto, La distribución del ingreso y el gasto familiar en México, México, 1979.
11. Secretaría de Programación y Presupuesto, VII, IX y X Censos generales de población y vivienda, México, 1950, 1970 y 1980.

32. Secretaría de Programación y Presupuesto, X Censo Industrial, México, — 1979.
33. Secretaría de Programación y Presupuesto, V Censos agrícola ganadero y ejidal, México, 1975.
34. Secretaría de Programación y Presupuesto, VII Censo comercial, México, — 1980.
35. Secretaría de Programación y Presupuesto, Encuesta Nacional de ingresos y gastos de los hogares, Vols. I y II, México, 1979.
36. Solís, Leopoldo, Controversias sobre el crecimiento y la distribución, — México, Ed. Fondo de cultura económica, 1972.
37. Solís, Leopoldo, La economía mexicana: análisis por sectores y distribución, (Selección de lecturas), Rev. El trimestre económico, núm. 4, México, Ed. Fondo de cultura económica, 1976.
38. Solís, Leopoldo, La realidad económica mexicana: retrovisión y perspectivas, México, Ed. Siglo XXI, 1981.
39. Tello Macías, Carlos, "Notas para el análisis del ingreso personal en México", Rev. El trimestre económico, Vol. XXXVIII, núm. 150, México, Ed. — Fondo de cultura económica, abril-junio 1971.
40. Tello Macías, Carlos, La política económica en México; 1970-1976, México, Ed. Siglo XXI, 1979.
41. Tinbergen, Jan, La distribución del ingreso, México, Ed. El manual moderno, 1979.
42. Trajo Reyes, Saúl, Industrialización y empleo en México, México, Ed. Fondo de cultura económica, 1978.

43. Urquidí, Víctor L., "La perspectiva del crecimiento económico y la participación del ingreso nacional", Rev. Comercio exterior, Tomo X, núm. 9, - México, Banco de Comercio Exterior, 1960.