

12
22



Universidad Nacional Autónoma de México

FACULTAD DE ECONOMIA

**PROCESO DE INDUSTRIALIZACION Y DISTRIBUCION
DEL INGRESO EN MEXICO**

T E S I S

Que para obtener el título de:

LICENCIADO EN ECONOMIA

P r e s e n t a n :

Fidel Aroche Reyes

Luis Miguel Alejandro Galindo Paliza

México, D. F.

1985



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 está 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

INTRODUCCION

CAPITULO I: EL PROCESO DE INDUSTRIALIZACION.....	1
CAPITULO II: ESTRUCTURA Y TENDENCIAS DE LA DISTRIBUCION DEL INGRESO.....	47
CAPITULO III: CRECIMIENTO ECONOMICO Y DISTRIBUCION DEL INGRESO.....	87
CAPITULO IV: CONSIDERACIONES FINALES.....	135
APENDICE 1.....	144
APENDICE ESTADISTICO.....	193
BIBLIOGRAFIA	

INTRODUCCION

El desarrollo económico de México desde los años cuarenta y hasta los años setenta, se ha ligado a un rápido proceso de industrialización. Esto en un marco de relativa estabilidad política y social. En esta perspectiva es fácil admitir la idea generalizada del exitoso desarrollo mexicano, que ha combinado altas tasas de crecimiento con estabilidad político-social.

Esta estrategia de desarrollo que pretendía endogenizar los impulsos del crecimiento básicamente a través del crecimiento industrial fue, sin embargo, paulatinamente conformando una compleja matriz de interrelaciones que presentaba importantes desequilibrios y estrangulamientos. Entre los que más destacan pueden mencionarse la escasa integración vertical de la industria, la polarización y estancamiento del sector agropecuario, una articulación del sector industrial con el resto de la economía incapaz de dinamizar el desarrollo económico general, los crecientes déficits fiscales, los fuertes desequilibrios externos y estrangulamientos financieros de diversa índole y

la recientemente desigual distribución del ingreso.

Fenómenos que se han reflejado en una creciente pérdida de dinamismo de la economía y en fuertes presiones inflacionarias, que tienden a volverse cada vez más recurrentes desde la década de los setenta.

La resolución de los actuales desequilibrios y estrangulamientos que presenta la economía mexicana aparece entonces como una condición indispensable para la recuperación del dinamismo y para la obtención de satisfactorios niveles de vida para la mayoría de la población. Existen, sin embargo, distintas estrategias para encarar estos problemas que suponen diversas formas de reestructuración del crecimiento económico.

Es en este contexto —a nuestro juicio— donde cobra gran importancia el tema del proceso de industrialización y la distribución del ingreso. Esta tesis pretende ubicar algunos de los principales elementos que permitan asociar las características del proceso de industrialización a la estructura y tendencias de la distribución del ingreso en México para el período 1958-1977; considerando que el crecimiento económico puede suponerse como el resultado complejo de la interacción entre crecimientos en la demanda inducidos por incrementos en la oferta y viceversa, donde la forma en que se de este proceso dependerá tanto

de las elasticidades de la demanda, como de la rigidez de las fuentes de oferta.

El análisis de este tema se ha configurado con la siguiente secuencia: en el Capítulo I, se hace un recuento sobre el proceso de industrialización mexicana, así como de sus principales problemas para el período 1958-1977. En el Capítulo II, se analizan las principales tendencias y estructura de la distribución del ingreso personal entre 1958 y 1977, para lo cual se divide a la población por deciles(1) de ingreso. Se identifica además la correspondencia entre distribución personal por deciles y los grupos socioeconómicos, así como los principales elementos que ligan la distribución personal a la dinámica económica. En el capítulo III, se analizan las principales tendencias y estructura en la distribución funcional(2) del ingreso por actividades para el período 1960-1975, y se presentan los principales factores que las explican. En el capítulo IV, se presentan algunas conclusiones en torno a los elementos que asocian la distribución personal y funcional del ingreso a la dinámica económica general, y por esta vía a las características del proceso de la industrialización.

(1)Un decil se define como la décima parte de una población dada.

(2)Considera la distribución del ingreso entre salarios y utilidades.

Finalmente se incluye un apéndice donde se abordan más ampliamente algunos aspectos tratados a lo largo de la tesis.

Queremos por último, agradecer muy especialmente a Eugenio Rovzar por su excelente disposición y colaboración para este trabajo y a lo largo de la carrera; a José Ayala, Eduardo González, Clemente Ruz, Julio López y Enrique González quienes contribuyeron decisivamente en nuestra formación profesional.

Agradecemos también a Amalia Solís por la labor mecanográfica y a todos aquellos que de alguna u otra manera nos apoyaron durante la elaboración de esta tesis. Cabe aclarar que los juicios y errores que contiene esta tesis son exclusivamente responsabilidad nuestra.

Ciudad Universitaria, D. F., abril de 1985.

Fidel Aroche
Luis Miguel A. Galindo

CAPITULO I: EL PROCESO DE INDUSTRIALIZACION

En décadas anteriores la economía mexicana había experimentado un crecimiento sostenido en un marco de relativa estabilidad política y social, acompañado de una profunda transformación estructural(1), proceso que se ha traducido asimismo en importantes desequilibrios y estrangulamientos(2).

Los factores causales de esta rápida expansión pueden analíticamente agruparse en dos conjuntos complementarios:

- a) factores exógenos que pretenden determinar las variables del crecimiento económico por elementos externos a la economía nacional (inversión extranjera, demanda mundial, etc.); y,
- b) factores endógenos que suponen sostener el crecimiento con base en componentes internos a la economía nacional.

(1) Véase a este respecto, César, José, "Ciclos económicos en la industria y sustitución de importaciones 1950-1980", en Economía mexicana, No. 4, CIDE, México, 1980.

(2) La muestra más palpable de estos desequilibrios es quizá la crisis económica actual.

Estos a su vez pueden reagruparse —como factores explicativos— en los elementos que actúan por el lado de la oferta y los que actúan por el lado de la demanda.

Genéricamente las diversas estrategias para el desarrollo económico tienden a privilegiar alguno de estos elementos como el eje de la explicación del crecimiento económico.

A lo largo de este trabajo intentaremos sostener que el crecimiento económico debe considerarse como consecuencia de una compleja matriz de relaciones e inducciones entre la oferta y la demanda; en donde la forma de este proceso dependerá tanto de las elasticidades, evolución y estructura de la demanda, como de la rigidez y estructura de las fuentes de oferta, asociado a los niveles de endogenización o no de los factores del crecimiento.

Atendiendo a una visión causal de una rápida expansión como la enunciada, así como a diversos indicadores económicos, puede considerarse al esquema de desarrollo seguido en México durante las últimas décadas como estrechamente asociado a las características del proceso de industrialización. En general, incluso se ha supuesto a la expansión industrial como condición del desarrollo económico.

Parece ser, sin embargo, que las características del

crecimiento industrial, sobre todo en países como México, no necesariamente significan una mejora en las tendencias en la distribución del ingreso. Aún más, parece ser que la dinámica del crecimiento ha producido desequilibrios estructurales, que temporalmente son refuncionalizados por el esquema de crecimiento(3).

Antecedentes

Hasta finales de la década de los treinta la economía mexicana se constituía centralmente por un sector agropecuario y un sector minero exportador, mientras que el sector industrial comprendía sólo algunas empresas productoras de bienes de consumo inmediato y ciertos insumos(4); mostraba por tanto todavía algunas de las principales características de una economía de enclave(5) en donde el sector exportador especializado en la producción de algunos productos (en su mayor parte primarios) constituía el eje más dinámico de la economía. Y cuya expansión dependía

(3) Como ejemplo de ello está el crecimiento industrial asociado a los mercados urbanos de altos y medianos ingresos, cuyo desarrollo condujo rápidamente al montaje de plantas de producción de bienes de consumo durable y/o de lujo.

(4) Villareal, René, El desequilibrio externo en la industrialización de México: 1929-1975. México, FCE, 1976.

(5) Véase, Tavares, Marfa Conceição, De la sustitución de importaciones al capitalismo financiero. México, FCE, 1979.

en lo fundamental de la demanda internacional, así como del comportamiento de la inversión extranjera.

Así, el crecimiento económico resultaba básicamente función de la dinámica del sector externo y del grado de difusión de la actividad exportadora sobre el resto de la economía; que dependía de la naturaleza del proceso productivo de los bienes a exportar así como de su efecto multiplicador y distribuidor de la renta.

Estas características se traducían en importantes oscilaciones en el nivel de actividad interno en función de los movimientos económicos internacionales, así como limitadas posibilidades de dinamización de toda la economía en base exclusivamente al desarrollo del sector exportador. A pesar de ello el modelo exportador propició cierta urbanización y el surgimiento de algunas industrias de consumo básico, atadas al comportamiento del sector externo.

El proceso de sustitución de importaciones

Asociado al modelo de crecimiento hacia afuera, se conformó una estructura de oferta que en su sector más

dinámico estaba orientada en buena medida hacia las exportaciones, así como una estructura de demanda que, consecuencia de los altos niveles de concentración del ingreso, mostraba en los deciles superiores patrones de consumo similares a los de los países industrializados, y reducía a los deciles inferiores a mercados de bienes estrictamente básicos. Este desfase entre las dos estructuras tendía a ajustarse a través del sector externo.

En esta situación, las continuas oscilaciones del sector externo, tendían a repercutir directamente en el comportamiento económico global.

Tales restricciones en el sector externo condujeron a estimular en los años cuarenta, por distintos mecanismos (políticas económicas, efectos de la Segunda guerra mundial, mercado interno, etc.), el desarrollo de la producción interna, lo que se manifestó básicamente en una ampliación y diversificación de la capacidad productiva industrial, proceso que se denominó sustitución de importaciones.

La transformación estructural que representó el proceso de sustitución de importaciones(6), pareció circunscribirse casi exclusivamente al sector industrial, con lo

(6) Para una definición del proceso de sustitución de importaciones, puede considerarse lo que da Tavares en su artículo de 1964: "En resumen, el proceso de "sustitución de importaciones" puede entenderse como un proceso parcial y "cerrado" que, al responder a las restricciones del comercio exterior propició repetir aceleradamente, en condiciones históricas diferentes, la experiencia de la industrialización de los países desarrollados". En "Auge y declinación del proceso de sustitución de importaciones en Brasil". Tavares, Conceicao, op. cit., pp. 32-33.

que éste tendió a convertirse en el eje del proceso de acumulación de capital y a adecuar a los sectores restantes al papel de colaboradores y/o receptores de este proceso, sin gestar en ellos una dinámica propia de desarrollo endógeno.

La formación más relevante que significó el paso de un modelo de crecimiento primario exportador al de sustitución de importaciones puede resumirse en la modificación del papel que juega en estos dos esquemas el sector externo. Si en una economía de enclave los factores fundamentales del crecimiento económico eran exógenos a la economía nacional y se transmitían a ella a través del sector externo, durante la industrialización sustitutiva de importaciones, los principales factores del crecimiento tienden a endogenizarse y el sector externo se convierte en el elemento que permite la ampliación y diversificación de la estructura productiva.

Ello sin embargo, no implicó que la sustitución de importaciones (por las características que adquirió el proceso) terminara con la dependencia de la economía del sector externo; sólo cambiaba su carácter. Dado que el proceso de industrialización se inicia con la producción de bienes de consumo, el coeficiente de importaciones de este tipo de bienes se reduce rápidamente, pero su produc-

ción requiere la importación de bienes de capital e intermedios que la economía no puede proveer en el corto o mediano plazo. Este problema fue agudizándose a medida que el proceso de sustitución pasaba de las primeras etapas a otras superiores. Así se hizo evidente que a menos que se ampliara la capacidad de importar o se contara con actividades que financiaran en forma suficiente los requerimientos de divisas de la industria, el sector externo podría convertirse en un obstáculo al crecimiento, originar el estancamiento y determinar los límites del proceso de industrialización.

Es precisamente esta contradicción entre unas necesidades de importación crecientes, dada la expansión del sector industrial y una capacidad de importación determinada por las exportaciones tradicionales, frecuentemente inelásticas, lo que anima y acelera el proceso sustitutivo de importaciones, con el objetivo esperado de que este proceso no se frene sino hasta reducir las necesidades de importación drásticamente o hasta lograr que el sector industrial sea capaz de autofinanciar sus necesidades de importaciones con mayor eficiencia que el sector tradicional, dada la naturaleza de su producción.

Sustitución de importaciones y proceso de industrialización

Con el desarrollo del sector industrial se produjo una aceleración del ritmo de crecimiento del producto y el ingreso nacional, consecuencia de que el ritmo del crecimiento económico, con la industrialización, tiende a depender en lo fundamental del ritmo de crecimiento del sector industrial (en especial del manufacturero), a causa de los encadenamientos productivos que este sector genera y que lo convierten en una de las fuentes de demanda más importantes, así como por las particularidades que adquiere la difusión del progreso técnico y por la relación dinámica que se establece entre el crecimiento de la productividad y del producto(7).

De lo anterior se desprende que el objetivo central del proceso de sustitución de importaciones está asociado a la endogenización de los impulsos o factores de la industrialización. Un crecimiento de este tipo se da en una doble interacción que acelera y hace continuo este crecimiento: la expansión industrial acelera el incremento de los ingresos reales, lo que a su vez eleva el nivel de la demanda por bienes industriales, produciéndose un proceso en espiral.

(7) Kaldor, Nicholas, *Causes of the slow of growth in the United Kingdom*. Cambridge, Cambridge University Press, 1966. Idea que también ha sido sostenida por A. Pinto, J. Ros y A. Vázquez, entre otros.

Este proceso encuentra, sin embargo, una importante barrera en la capacidad para importar, reflejo del grado de endogenización de los factores del crecimiento. Es decir, en la medida en que la industrialización requiere para su desarrollo de la importación de bienes de capital y materias primas, una aceleración del crecimiento tiende a derivar en un desequilibrio externo de naturaleza estructural y en el aprovechamiento parcial de los encadenamientos potenciales de la industria en términos de producción y empleo.

Así, una alta elasticidad ingreso de las importaciones, significa la pérdida de buena parte de los efectos positivos de la demanda y del multiplicador de la inversión, que tienden a trasladarse al exterior como demanda de importaciones.

De ello resulta que el crecimiento económico se encuentra condicionado por la forma que adquiera el desarrollo industrial, sobre todo en lo que se refiere a la endogenización del crecimiento. Es en este aspecto (en la endogenización de los factores del crecimiento) que resultan fundamentales las características y formas que adquiera la dinámica de relación entre los llamados factores de la oferta y los de la demanda.

Los límites del crecimiento industrial (exceptuando

aquellos determinados por la disponibilidad de los recursos naturales o de la fuerza de trabajo) están dados por la capacidad de ampliación de la planta productiva y de la expansión del mercado.

Considerando estas dos limitaciones (que representan tanto el lado de la oferta como el de la demanda) y adjuntando la idea de que raras veces la exportación de los productos primarios se muestra suficientemente dinámica, parece adecuado considerar que el crecimiento económico está condicionado por los límites que le imponga al desarrollo industrial el comportamiento del sector externo.

De donde resulta que el grado de desarrollo que adquiere la industria está estrechamente asociado al dinamismo que puede alcanzar a partir tanto del comportamiento de la demanda interna como externa(8), así como de la composición de la inversión que se realiza(9).

Características del proceso de industrialización

En México el proceso de sustitución de importaciones, derivó en un rápido crecimiento del producto durante prác-

(8) Ros, Jaime y Vázquez, Alejandro, "Industrialización y comercio exterior 1950-1977", en Economía mexicana, No. 2, CIDE, México, 1980. Donde concluyen que existe una estrecha asociación en el largo plazo entre el crecimiento de la producción interna y el crecimiento de las exportaciones, por ramas industriales.

(9) Véase, Cásar, José, op. cit.

ticamente cuatro décadas. No obstante, el crecimiento económico no ha sido del todo uniforme a lo largo de los últimos cuarenta años; encontramos por ejemplo que entre 1940 y 1960 las tasas de crecimiento del producto industrial y del producto total ascienden más o menos continuamente, mientras que desde 1965 la tendencia de largo plazo se revierte, acusando tanto el producto interno bruto industrial como el global tasas de crecimiento cada vez más bajas(10).

Esto por lo que hace al crecimiento tendencial de largo plazo; pero al mismo tiempo cabe distinguir entre 1940 y 1980, un comportamiento cíclico del crecimiento de la economía, que puede asociarse en general a los periodos de aceleración o decaimiento del proceso de sustitución de importaciones. Así se distinguen tres auges sostenidos con fases ascendentes de alrededor de ocho años, con altas tasas de crecimiento: 6% de 1941 a 1950, 5.19% de 1954 a 1960 y 7.3% de 1963 a 1970, separados por una fase descendente de dos años (1961-1962). El periodo 1950-1954, al igual que el que va de 1970 a 1982 por lo menos, se caracteriza por una gran inestabilidad, habiendo años con tasas de crecimiento muy altas, seguidos por años de franco estancamiento, con el resultado final de periodos crecientes con tasas de crecimiento promedio bajas.

(10) Ibidem.

a) La economía mexicana (período 1960-1970)

Si atendemos al comportamiento del producto interno bruto como un indicador agregado de los niveles de actividad económica, la década de los sesenta resalta como uno de los períodos de crecimiento más dinámico y sostenido en México, favorecido por la rápida expansión de la economía internacional en esos mismos años.

El alto ritmo de crecimiento descansó principalmente en el desarrollo del sector industrial; ésto puede demostrarse atendiendo a cuatro características fundamentales de este sector:

- 1) Manifiesta los encadenamientos productivos más altos de toda la economía (ver Apéndice estadístico), eslabonamientos que tendieron en general a profundizarse durante el período (sobre todo en alimentos y textiles), lo que colaboró a la ampliación del mercado y a inducir por medio de la demanda (entre otras formas) la ampliación de la oferta de bienes y servicios en el país.
- 2) La tasa de crecimiento —promedio anual aritmético— del 6.64 del producto interno bruto global para el período que va de 1958 a 1970 es superada por la tasa de crecimiento del sector industrial (8.52%), mientras que el sector primario sólo cre-

ce a una tasa del 3.55%, y el sector terciario lo hace al 6.57%. Ello lleva a sostener que fue la tasa de crecimiento de la industria la que "jaló" el crecimiento de la tasa global del producto interno bruto.

- 3) Las disparidades en las tasas de crecimiento sectoriales condujeron a transformaciones relevantes dentro de la estructura productiva del país; así, el proceso de industrialización significó un constante aumento de la importancia de este sector dentro de la planta productiva nacional (pasa a tener el 26.6% del valor bruto de la producción en 1958 al 34.4% en 1970; al mismo tiempo el sector primario disminuye su participación en el total de 17.4% a 11.6% y servicios mantiene su participación relativa —de 55.8% a 55.1%— destacando su importancia en el total).
- 4) Puede suponerse a la industria como el sector con mayor capacidad para generar y difundir el progreso técnico al resto de la economía; sin embargo, dadas las condiciones sobre las que se ha desarrollado el proceso de industrialización, los avances tecnológicos parecen tender a concentrarse primordialmente en ciertas ramas industriales.

Existe asimismo una tendencia de tasas de crecimiento de la productividad mayores para el sector industrial que para cualquier otro sector.

Este esquema de crecimiento, sin embargo, muestra para finales de la década de los sesenta señales de agotamiento en los mismos elementos en que se habfa sostenido su alto dinamismo. Las características dentro de las que se desarrollaba el proceso de industrialización conformaban una matriz de relaciones intra e intersectoriales cuya articulación favorecfa la subordinación del resto de la economía al sector industrial, estrategia que trajo como resultados más sobresalientes los siguientes:

Sector primario. Al desagregar sectorialmente la tasa de crecimiento del producto interno bruto, encontramos que es el sector agropecuario el que muestra el menor incremento, teniendo a su vez, un comportamiento altamente inestable para cada año (véase Apéndice estadístico), con claras tendencias a rezagarse del resto de la economía, sobre todo desde 1965.

Sin embargo, el comportamiento no es general para todo el sector; desagregándolo encontramos que la agricultura es la que muestra una tasa de crecimiento promedio inferior (3.3% entre 1958 y 1970), particularmente notable a partir de 1965 (con tasas para casi todos los años

inferiores al 2%), mientras que la ganadería crece a un promedio de 4.1% anual, lo que la sitúa inclusive por arriba del promedio de crecimiento demográfico del país para el mismo período; de donde puede deducirse que esencialmente el estancamiento relativo que mostró este sector, sobre todo a partir de 1965, puede ser atribuido al comportamiento de la agricultura específicamente.

Dentro de la agricultura se encuentra también un comportamiento bastante heterogéneo en el crecimiento de los diversos productos(11), teniendo los menores aumentos principalmente en productos básicos como maíz, frijol, arroz, además de naranja o del café, el algodón y la caña de azúcar de tradición exportadora; por su parte, trigo, sorgo, cártamo y tomate crecen igual o más rápidamente que la población. Ello conduce a suponer que el descenso en el ritmo de crecimiento del sector agropecuario se asocia en lo fundamental a la declinación en el dinamismo de la producción de consumos agrícolas básicos, principalmente, junto con la caída de los productos no básicos de exportación, inmersos ambos dentro de una reorientación de los cultivos sobre todo hacia los insumos ganaderos.

Para el análisis de este fenómeno deben considerarse tres parámetros centrales que permiten ubicar las causas

(11) Ver, Rodríguez, Gonzalo, "Tendencias de la producción agropecuaria en las dos últimas décadas", en Economía mexicana, No. 2, CIDE, México, 1980. pp. 66 y 67.

del retraso de este sector:

- 1) La intervención del Estado en este sector (reforma agraria, infraestructura, precios de garantía, etc.), subordinó el desarrollo agropecuario al industrial, designándole al primero dos funciones centrales: el abastecimiento de materias primas y alimentos en cantidades suficientes y a precios reducidos; y una balanza comercial con el exterior favorable gracias al cultivo de productos de exportación que permitiera la obtención de divisas que pudieron ser utilizadas por la industria. Para ello, el Estado orientó sus instrumentos de política económica a favorecer el desarrollo de las zonas con mayores posibilidades de un crecimiento "estrictamente capitalista".

Esta estrategia agraria, al privilegiar el impulso a las zonas modernas y el apoyo a la industria, ayudó a conformar una estructura agraria con regiones altamente dinámicas tanto por sus niveles de crecimiento como de productividad, pero que no representaban a su vez la mayor parte de la superficie cosechada, no ocupaban a la mayoría de la población económicamente activa en ese sector, ni destinaban el grueso de su producción al

abastecimiento de cereales básicos.

Simultáneamente, la política agraria, ubicada dentro de los parámetros ya mencionados, fue incapaz de garantizar los ritmos de inversión necesarios. La política de industrialización significaba hacer este sector particularmente lucrativo(12), con lo que la inversión privada se orientó principalmente hacia él, mientras que el agro se rezagaba frente al resto de los sectores.

- 2) El proceso de industrialización contó con una importante transferencia de recursos de sectores como el agrícola, particularmente por cuatro mecanismos principales(13): 1) vía precios, mediante la relación de intercambio la cual parece que comenzó a ser desfavorable para la agricultura desde 1960, y acentuadamente desde 1965 cuando los índices de precios agropecuarios empiezan a rezagarse con respecto a los demás(14); 2) vía salarios, en sus diversas acepciones para el campo, en donde las específicas condiciones del mercado de trabajo provoca la obtención de menores remuneraciones para los asalariados en el sector

(12) Ver, González, Eduardo, "Política económica de acumulación de capital en México de 1920 a 1955", en Investigación económica, Núm. 153, julio-septiembre de 1980.

(13) Luiselli, Cassio y Mariscal, Jaime, La crisis agrícola a partir de 1965. México, FCE, 19 .

(14) Ibidem.

agropecuario, así como la generalización de mecanismos de ingresos complementarios (autoempleo, jornaleros, ejidatarios, etc.) que perciben retribuciones más bajas que lo que obtendrían si pudieran acceder a emplearse como asalariados urbanos;

3) vfa el sistema financiero, el cual transfería los recursos captados en el sector agropecuario hacia otras ramas de la economía menos riesgosas y más lucrativas; y finalmente 4) vfa divisas producidas en el agro exportador y gastadas en la industria. Este proceso produjo una fuerte descapitalización del sector agrícola que eventualmente incidió negativamente en su niveles de ampliación, producto y productividad.

- 3) El desarrollo económico liderado por el sector industrial convierte a éste en sector privilegiado y eje del proceso de acumulación de capital pero, por ello mismo, se depende de éste para la propagación de las condiciones y logros del proceso económico. En esta perspectiva puede por consiguiente afirmarse que "El desarrollo agrícola depende del proceso de industrialización tanto o más de lo que el segundo depende del primero", y que por lo tanto "La incorporación del progreso técnico

en la agricultura es, en gran medida, inducido, por el desarrollo industrial . . ." (15),

por diversos mecanismos como la demanda del sector industrial, el crecimiento del empleo o los insumos que proporciona el sector agropecuario (16). Lo cual no parece haber sucedido en México por lo menos en forma generalizada, siendo incluso factible que más que en una escala muy limitada, el desarrollo industrial no ha provisto ni los incentivos ni los medios para que la agricultura juegue un papel activo en el desarrollo económico (17)(18).

Es entonces la relación entre el sector industrial y el agropecuario, inmersa en un desarrollo económico cuyo eje central es un acelerado proceso de industrialización, privilegiado y acelerado por el Estado, lo que permite analizar en su dinámica, la génesis de la crisis por la que atraviesa el sector agrícola desde 1965. El crecimiento de la agricultura, sostenido fundamentalmente por los aumentos en la productividad y por la ampliación de la frontera agrícola comienza a mostrar inquietantes signos de agotamiento para mediados de la década de los sesenta.

El principal componente del crecimiento agrícola (la ampliación de la superficie cosechada), se mantiene prácticamente estancado entre 1965 y 1970 (crece al 0.2% me-

(15) Ros, Jaime, César, José, Reflexiones sobre el proceso de industrialización en México. Mimeo, p. 21.

(16) Ibidem, pp. 21, 22, 23, 24 y 25.

(17) Ibidem, p. 24.

(18) Rodríguez, Gonzalo, op. cit.

dio anual(19), aún cuando la superficie de irrigación aumentó en 3.2% para el mismo período. Ello condujo a modificaciones dentro de la estructura productiva del sector que refleja la forma del desarrollo capitalista en el agro mexicano. El estancamiento de la superficie cosechada, como consecuencia de la caída en la superficie de temporal (decrece entre 1965 y 1970 a un ritmo de 0.6% anual) y el crecimiento relativo de las zonas irrigadas, cuando aún existen las posibilidades de ampliación de la frontera agrícola, puede conceptualizarse como la consecuencia de una dinámica de desarrollo que permitía y fomentaba, dentro de ciertos marcos, el crecimiento de los enclaves modernos y en su mayoría capitalistas, pero que a su vez cerraba las posibilidades para el progreso de las zonas temporales y de una estructura agraria que asfixiaba las alternativas de modernización.

En esta situación ha jugado un importante papel el progreso de ganaderización del sector agropecuario: las expectativas de rentabilidad más alta en las tierras dedicadas en general a actividades pecuarias, principalmente ganadería, provocaron una sustitución de la agricultura por actividades ganaderas o de cultivos para alimento de animales como el sorgo, producto que muestra para el período las más altas tasas de crecimiento.

(19) Ibidem.

Estos elementos dejan traslucir el estado del sector agropecuario como crítico, condicionado por una estructura social fuertemente polarizada y desigual que desincentiva los crecimientos en la productividad y en la inversión privada y que tampoco ha sido inducida ni realizada por el Estado (inversión pública, precios de garantía, etc.), en la medida que éste ha respetado en lo general la estructura agraria existente, intentando sostener un crecimiento agropecuario basado en los enclaves modernos y/o capitalistas que apoyen el proceso de industrialización.

La crisis agrícola llevó a graves insuficiencias en la oferta agropecuaria que agudizaron las presiones inflacionarias y sobre la balanza de pagos (principalmente sobre la balanza comercial), que se manifestaron en el conjunto de la economía(20).

Sector terciario. Considerando la tasa de crecimiento para el conjunto del sector terciario(21), parece contar esencialmente con una forma de crecimiento determinada por el comportamiento general de la economía, ya que mantiene una tendencia cíclica ligada a la del producto interno bruto global, tanto para todo el período, como considerado para cada año (donde los diferenciales en las tasas nunca son mayores a un punto porcentual).

(20) Luiselli, Cassio y Mariscal, *op. cit.*, p. 446.

(21) Se considera sector terciario a servicios y comercio, transporte y comunicaciones.

Estas tendencias en los ritmos de crecimiento significaron para este sector el mantener una participación dentro de la estructura productiva del país, con una fracción de cerca del 50% del producto interno bruto. El importante peso que mantiene proviene básicamente de dos elementos (por lo que se refiere principalmente al empleo):

- 1) La incapacidad del proceso de industrialización para absorber adecuadamente a los demandantes de empleo, los cuales al no conseguir un trabajo permanente o mejor remunerado en la industria, o en el sector agropecuario que tiende más bien a desplazar trabajadores, se ven obligados a ubicarse en actividades informales del sector terciario.
- 2) El mismo proceso de industrialización sustentado en la producción de bienes de consumo durable trajo como consecuencia una creciente demanda de servicios de muy diversa índole, que favoreció la expansión del sector terciario.

Para el caso de México, el primer punto adquiere una gran relevancia para explicar la alta participación de este sector en el valor bruto de la producción, "se observa que el más rápido crecimiento del empleo ocurre en aquellos sectores de menor dinamismo de la demanda, de más bajos ingresos y de mayor atraso tecnológico" (servicios de

preparación de alimentos y bebidas, servicios de limpieza)"(22).

Esta forma de crecimiento del sector terciario manifestó a su interior la existencia de gran cantidad de trabajadores subempleados o autoempleados con bajos requerimientos de capital, productividad e ingresos, lo que tendía a acentuar los desequilibrios y problemas del crecimiento económico, así como las desproporcionalidades intra e intersectoriales.

Sector público. La estrategia de desarrollo implantada en la década de 1960, tendió a aceptar los desequilibrios internos y externos que estrechaban las posibilidades de crecimiento armónico a largo plazo. Los problemas a los que se enfrentó a fines de los sesenta el proceso de industrialización eran ya, en alguna medida, detectados por el secretario de Hacienda de aquella época. "En el contexto macroeconómico de este ensayo, sin pretender entrar en detalles, la estrategia futura deberá dar atención preferente a los siguientes aspectos: acelerar significativamente la tasa de aumento de las exportaciones de bienes y servicios, actuar sobre los factores determinantes de la oferta-demanda de empleo y de mejoría de la productividad por hombre en los sectores rezagados, y elevar la proporción de los recursos totales captados por el Estado(23).

(22) Ros, Jaime y César, José, op. cit., p. 20.

(23) Ortiz Mena, Raúl, "Desarrollo estabilizador: una década de estrategia económica en México". El mercado de valores, Núm. 44, NAFINSA, México, 1969.

Al circunscribirse la política económica a los parámetros del desarrollo estabilizador, el Estado cedió el papel de liderazgo y rectoría económica que lo había caracterizado en décadas anteriores, lo que se tradujo en el abandono del sector público de la producción directa en las ramas más dinámicas de este período.

Con ello, sin embargo, el Estado no propició las bases de un crecimiento más armónico y autosostenido; en contraste, el control de los precios y tarifas de los bienes y servicios del sector público y la utilización de otros instrumentos para favorecer la acumulación privada llevaron al crecimiento del déficit público en la medida en que no se realizaron las reformas y adecuaciones fiscales, entre otras, que le permitieran al Estado incrementar sus ingresos, por lo que tuvo que recurrir al endeudamiento, en gran parte en su componente externo.

En lo que se refiere al gasto público, los conceptos que asociaban las presiones inflacionarias al crecimiento de éste, y más particularmente al déficit fiscal, condujeron —al limitarse la vía del aumento de los ingresos— a que prevalecieran criterios cautelosos en la orientación y utilización del gasto público, lo que llevó durante el desarrollo estabilizador a una reducción relativa de esta en áreas como el fomento agropecuario, el de co-

municaciones y transportes, bienestar social y, en general, en infraestructura, privilegiándose el gasto encabezado hacia el sector industrial.

Las consecuencias de esta estrategia estatal se manifestaron centralmente en dos aspectos:

- 1) En rezagos y carencias tanto productivas como en infraestructura que limitarían la continuidad del crecimiento económico. El Estado, retrajo sus gastos en áreas estratégicas del desarrollo y no aseguró la ampliación o creación de la infraestructura necesaria para el crecimiento, aumentando las presiones sobre el modelo de desarrollo estabilizador.
- 2) El déficit fiscal. Las restricciones del incremento de los ingresos del Estado que imponía el desarrollo estabilizador y la imposibilidad de reducir los gastos abajo de cierto límite condujeron a una crisis fiscal del Estado, "el déficit pasa de representar el 8.4% de los ingresos corrientes y de capital del sector público en 1966 a casi 10% en 1970"(24).

El estrangulamiento financiero que ésto significaba para el Estado lo incapacitaba aún más para responder efi-

(24) Blanco, José, "Génesis y desarrollo de la crisis en México: 1962-1979", en Investigación económica, Núm. 150, octubre-diciembre de 1979.

cazmente a los requerimientos del desarrollo económico: el medio al que recurrió para paliar esta situación fue el endeudamiento público, que sin embargo, sólo difería el problema y lo agudizaría en años posteriores.

En este marco, la forma de financiamiento del déficit público, así como la estrategia de incentivar el ahorro voluntario, como uno de los factores centrales del crecimiento económico, favoreció el desarrollo y expansión acelerado del sistema financiero.

Sector externo. El comportamiento externo. En la economía mexicana, las relaciones con el exterior juegan un papel fundamental, adecuando la estructura de la oferta con la demanda interna, proporcionando los medios de producción, los insumos estratégicos, tecnología, "financiamiento", etc., que permitan el crecimiento económico.

Esta situación define estructuralmente el papel y relación que se establece entre el sector externo y el resto de la economía circunscrita a un proceso de industrialización. Por un lado, se espera que conforme el proceso de industrialización se desarrolle, avanzará también el proceso de sustitución de importaciones y entonces se podrán aumentar los niveles de exportación que permitan autofinanciar su crecimiento en términos de la balanza de comercial con el exterior o incluso hacerla superavitaria;

mientras ésto sucede, los déficit casi crónicos de este sector, se cubrirán mediante un superávit en los sectores agropecuario y/o terciario, inversión extranjera o el expediente de la deuda externa.

El agotamiento del proceso de sustitución de importaciones condujo a modificaciones importantes en la estructura económica que se reflejaron en el aumento de la elasticidad-ingreso de las importaciones (sobre todo en los setentas) y el estancamiento de las exportaciones, lo que acentuó los déficit comerciales externos de la industria. Simultáneamente la crisis agrícola y la declinación del superávit de la balanza de servicios ocasionó que estos sectores fueran incapaces de financiar el déficit comercial industrial(25) que condujo al crecimiento del endeudamiento externo.

Sector secundario. La tasa de crecimiento promedio anual del sector industrial entre 1960 y 1970 es ciertamente notable (8.4%), destacando en su interior el crecimiento de energéticos (9.6%) y manufacturas (8.7%), con tasas por arriba de la medida del sector (ver Apéndice estadístico), mientras que construcción mantiene una tasa cercana al promedio general (7.5%) y extractivas sólo crece al 2.7% promedio para todo el período, teniendo incluso tasas negativas para algunos años.

(25) "La economía mexicana: evolución reciente y perspectivas", en Economía mexicana, No. 1, CIDE, México, 1979. Ver cuadro p. 7.

El alto ritmo de expansión de las ramas de transformación llevó a que incrementaran su ya alta participación dentro de la estructura industrial a un 65% del valor total del sector (aproximadamente), fracción que incluso es mayor entre 1965 y 1970 (cercana al 68%).

Por lo que respecta a energéticos mantienen una fracción del valor total del sector de alrededor del 15% que tiende a aumentar gracias a que su tasa de crecimiento es mayor que el promedio del sector, pasando de 14.8% en 1958 a 16.3% en 1970; le sigue construcción, que al contar con una elasticidad de su tasa de crecimiento con respecto a la tasa del sector industrial cercana a uno —pero menor que uno—, durante este periodo mantiene su participación en el valor industrial casi estable en 13%, ubicándose por último extractivas que disminuye su participación de 5.7% en 1958 a 2.7 para 1970.

Puede considerarse entonces como algunas de las características (descriptivas) más importantes de este sector las siguientes:

- a) Es el sector industrial el factor fundamental para explicar el alto dinamismo con que contó la economía mexicana durante este periodo, subordinándose el resto de la economía (y con ella los desequilibrios que contenía), al desarrollo del

del proceso de industrialización.

b) La expansión del sector industrial se basa en las ramas con mayor participación en el valor total del sector (transformación y energéticos).

c) Dentro de las ramas de transformación encontramos dos componentes principales:

c.1) Las ramas con un fuerte peso dentro de la estructura de la industria de la transformación, como alimentos y similares que representan alrededor del 30% del valor del sector en 1960 o textiles e indumentaria (alrededor del 18% promedio), significan en conjunto cerca del 50% del valor total de la industria de la transformación, contando además con tasas de crecimiento superiores a las del producto interno bruto global, aunque sin ser de las más altas dentro del sector industrial.

c.2) Las ramas más dinámicas dentro de la industria de la transformación experimentan tasas de crecimiento promedio superiores al 10%: productos químicos (15.3%), materiales metálicos (10.2%), y bienes de capital(26) con

(26) La definición de bienes de capital no es exacta; incluye aparatos domésticos en el rubro de equipo mecánico; se utilizan sin embargo para homogeneizar, los datos en el Cuadro 3, tomados de NAFINSA. Posteriormente se hace una desagregación más apropiada que permite diferenciar mejor lo que son bienes de capital de otros productos.

el 13.9%; y dentro de este último equipo mecánico (14.5%), equipo eléctrico (13.7%) y automotores (16.8%).

Estas ramas cuentan ya para este período con una participación creciente dentro de la estructura productiva del país: si agregamos las fracciones que representan productos químicos, materiales metálicos y "bienes de capital", dentro del valor de las industrias de la transformación, estas pasan del 27.3% en 1958 al 41.1% para 1970 (cifra cercana a la de alimentos y textiles para ese mismo año). Este punto da algunos indicios que permiten conceptualizar al proceso de industrialización como realizado por una vía que podría definirse como "económicamente estrecha".

- d) El otro componente importante dentro del sector industrial, lo forman las industrias de energéticos y de la construcción, por su importante participación dentro de la estructura industrial (cerca del 30% del valor total industrial para 1970), así como sus tasas de crecimiento cercanas

o mayores que las del producto interno bruto global. Estas ramas tendrán una mayor relevancia durante el sexenio de Lopezportillista.

b) La economía mexicana (período 1970-1976)

Durante la primera parte de la década de los setenta, la economía mexicana tiende a perder dinamismo, asociado en buena medida al agotamiento del esquema de crecimiento que había prevalecido durante la década anterior; es incluso factible sostener que el patrón de crecimiento que se agota es el que se había seguido en las últimas décadas, lo que condujo a una "fase de transición" que comprende en lo esencial tres aspectos:

- 1) La redefinición del pacto social en que se apoya el sistema político, hecho que se traduce en el procesamiento de una nueva hegemonía con todo lo que ella implica.
- 2) La redefinición de las bases materiales que permitan la conformación de un ciclo de acumulación estable y prolongado, fenómeno que tiene que ver con la estructura industrial, con el problema

agropecuario, con el sistema de intermediación financiera, etc.

- c) La redefinición de los términos en que se articula la economía mexicana al sistema internacional, cuestión que se asocia a los problemas del complejo exportador, al de la estructura y dinámica de las necesidades de importación, a los lazos financieros y los flujos tecnológicos . . ."(27).

Entre las principales manifestaciones de esta fase de transición puede enumerarse la tendencia gradual hacia la estanflación quizá como la característica central de este período cuyos síntomas se observan ya en 1970-1976 en un comportamiento bastante errático de las tasas anuales de crecimiento del producto interno bruto; éste baja en 1971 a 3.4% para después subir en 1972 y 1973 al 7%, y posteriormente ir cayendo paulatinamente hasta su nivel más bajo en 1976-1977; a su vez, la inflación, si bien también con oscilaciones, muestra una tendencia ascendente.

A esta situación se le adjuntaban como elementos constitutivos la mayoría de los desequilibrios que ya se apuntaban en la economía mexicana durante la década de los sesenta, lo que conformaba una matriz de relación cada vez

(27) González, Eduardo y Carrasco, Rosalba, "Planificación y política económica en México, durante 1980", en Economía petrolizada. México, UNAM, 1980. pp. 124-160.

más compleja, que se manifestó entre otras cosas, en una relación disímil y contradictoria, entre la dinámica económica y la política económica instrumentada.

Análiticamente, entre los componentes económicos principales encontramos:

- a) Durante la primera mitad de los setenta el sector industrial mexicano, muestra signos importantes de agotamiento en su estilo de crecimiento, lo que parece estar asociado en buena medida a la forma y características que había asumido en el proceso de industrialización.

Si consideramos que es el sector industrial el eje del proceso de acumulación en México, y a su vez (y quizá como consecuencia de ello), el pilar fundamental que explica el alto crecimiento de la economía durante los sesenta, la pérdida de dinamismo de la industria en los años setenta tendió a traducirse en un estancamiento de la acumulación privada de capital, a lo que se aunó la incapacidad de otros sectores o ramas para sustituir a la industria o sus ramas centrales en el liderazgo de la actividad económica y/o superar la subordinación a que el crecimiento industrial las había sometido.

Durante su auge, el sector industrial habfa favorecido el surgimiento y crecimiento de los problemas y desequilibrios que el país enfrentaba; sin embargo, la pérdida de dinamismo de este sector no significó que estos obstáculos tendieran a disminuir, sino que en algunos casos incluso se acentuaron; factores como la crisis agrícola, o la difícil situación de las finanzas públicas y del sector externo —configurados en torno a su subordinación al crecimiento de la industria— aparecían cada vez más críticos, a la luz del ritmo menor de crecimiento del sector industrial, y de la economía en su conjunto, lo que hacía de la recuperación económica, sustentada en el mismo patrón de desarrollo, una vía difícil de sostener en la medida en que en un nuevo crecimiento del sector industrial tendería a acentuar los problemas de financiamiento en sus diversas acepciones (fiscal, financiera, externa, etc.), que ya se había generado anteriormente.

La estrecha relación entre desarrollo industrial y sector externo que existe en economías como la mexicana, se convirtió en un obstáculo casi infranqueable para mantener el crecimiento económico sostenido.

Así, el estilo de crecimiento industrial en su interrelación con el sector externo muestra claras señales de agotamiento ya a principios de la década de los setenta, principalmente por dos vías:

a) El proceso de desarrollo basado en el modelo de sustitución de importaciones había terminado, en general, la sustitución fácil (bienes de consumo no duradero y algunos bienes intermedios), para 1970, y tenía por delante las sustituciones difíciles (bienes intermedios complejos, algunos bienes de consumo duradero y bienes de capital); proceso que presentaba dificultades técnicas, financieras y de mercado crecientes, así como un "carácter autolimitado"(28).

Este agotamiento del modelo de sustitución de importaciones provocó una disminución de las oportunidades de inversión, lo que redundó en una menor tasa de crecimiento de ésta, y por esta vía, en el menor dinamismo de la economía en su conjunto, fenómeno que contribuyó a acentuar las tendencias recesivas del sector industrial.

(28)Hernández Laos, E y Bolvinik, Julio, Origen de la crisis industrial: el agotamiento del modelo de sustitución de importaciones. En Cordera Campos, Rolando (comp.), Desarrollo y crisis de la economía mexicana. México, FCE, 1981.

- b) La estructura de las fuentes de financiamiento del déficit industrial(29), se modifica sustancialmente entre 1960 y 1975, pasando a tener cada vez mayor importancia el endeudamiento externo; este expediente, sin embargo, como lo demuestra la crisis actual, es un método incapaz de sostenerse por mucho tiempo. Si anteriormente el financiamiento del déficit comercial industrial era en gran medida solventado gracias a un superávit agropecuario y en servicios los problemas para sostener este superávit le restaron flexibilidad al patrón de desarrollo establecido, a la vez que se perdían las bases que lo hacían posible y de alguna manera autosuficiente.
- b) La crisis del sector agrícola, que había comenzado ya durante la década anterior, pero cuyas manifestaciones más evidentes se darán en primera parte de los setenta siendo crítico el año de 1974. La espectacular caída de la tasa de crecimiento del producto interno bruto agrícola (entre 1970-1974 creció sólo al 0.2%, e incluso parecen exis-

(29) "Evolución reciente y perspectivas de la economía mexicana", en Economía mexicana, Núm. 1, CIDE, México, 1979.

tir evidencias de que entre 1974 y 1977 tuvo tasas negativas de crecimiento), tendencias que, sin embargo, ya existían desde 1965 por lo menos, resultado de un progresivo estancamiento en la superficie cultivada y una desaceleración en los aumentos de productividad(30); entre 1970 y 1974 la superficie cosechada disminuye a una tasa del -1.2%, mientras que entre 1965-1970 se mantiene virtualmente estancada a la vez que todo el periodo 1965-1974 la agricultura de riego crece más aceleradamente que la superficie cultivada)(31); elementos que dejan traslucir a la crisis agraria como condicionada por una estructura social en el campo fuertemente polarizada y desigual, que se traduce en fuertes problemas para el crecimiento sobre todo de la producción de temporal, y que llevó a agravar insuficiencias de la oferta agraria y con ello, las presiones inflacionarias(32) y sobre la balanza de pagos.

- c) El sector externo. El papel decisivo de este sector, en el crecimiento económico mexicano, permi-

(30) Luiselli, Cassio y Mariscal, Jaime, op. cit., p. 446.

(31) Ibidem.

(32) "Evolución reciente y perspectivas de la economía mexicana", en Economía mexicana, Núm. 1, CIDE, México, 1979.

te suponer su estrangulamiento como un síntoma estructural, que tiende a reflejar y representar las dificultades del esquema de desarrollo sostenido. Conceptualmente pueden distinguirse dos componentes principales:

1) Por lo que respecta a la balanza comercial, encontramos que existe una estrecha asociación entre crecimiento económico y el comportamiento de ésta.

-La dependencia de la economía mexicana con respecto a insumos y bienes de capital importados conduce a observar una estrecha asociación entre crecimiento económico e incremento de las importaciones.

Esta situación tendió a agravarse en los setenta. Con el agotamiento del esquema de sustitución de importaciones, se observa entonces un crecimiento constante, durante la década, de la elasticidad-ingreso de las importaciones, "la propensión marginal a importar pasa del 7% en 1970 a más de 12% en 1978"(33).

Tal comportamiento se encuentra asociado a un desarrollo económico realizado fundamentalmen-

(33) Rufz Nápoles, Pablo, "El desequilibrio externo y la política económica en los setentas", en Cordera, Rolando, Desarrollo y crisis de la economía mexicana. México, FCE, 1981. p. 543.

te en torno a ramas con altos coeficientes de importación, así como que en los períodos de auge las ramas más dinámicas tienden a mostrar incrementos en sus coeficientes de importación. El comportamiento de las exportaciones también tendió a favorecer el estrangulamiento externo. El incremento de éstas fue notoriamente bajo con respecto al de las importaciones.

El peso y dinámica de los agentes de la industrialización orientados en lo fundamental hacia el mercado interno (la inversión extranjera, por ejemplo) sin voluntad o capacidad exportadora condujo a un explosivo crecimiento del déficit de la balanza de mercancías que entre 1970 y 1975 tiene un crecimiento promedio anual del 43% pasando de 891 a 3 719 millones de dólares(34).

A este negativo comportamiento de la balanza comercial debe agregarse la crisis agrícola que se tradujo en una reducción sustancial del superávit de este sector (con años críticos en 1974 y 1975), así como la drástica disminución del superávit en servicios y pagos a factores.

(34) Ibidem.

d) Los flujos financieros. A partir de 1973 se observa un acelerado crecimiento de la deuda pública externa. "En 1973 y 1974 la contratación neta es de más de 3 000 millones de dólares, en 1975 de 4 000 millones y en 1976, año de crisis, devaluación, fuga de capitales y desconfianza, tal contratación sobrepasa los 5 000 millones de dólares(35), lo que condujo a un fuerte incremento del pago de intereses, amortizaciones, etc., que llevaron a nuevas y más fuertes presiones sobre la cuenta corriente, manifestándose en un crecimiento del endeudamiento externo "desligado" de las necesidades productivas de la economía, con lo que en el período 1970-1974 la deuda pública externa de México creció a un ritmo promedio anual más acelerado (25-30%) que el producto interno bruto (18%) y las exportaciones de bienes y servicios(36).

Es en este período que se desarrolla un acelerado proceso de fuga de capitales, explicado por la dinámica del sistema financiero y un comportamiento económico que acentuaba las expectativas devaluatorias y de ganancias especulativas, todo ello

(35) Green, Rosario, El endeudamiento público externo de México, 1940-1973. México, El Colegio de México, 1976. pp. 84-85.

(36) Ibid., pp. 178-179.

acentuado por las llamadas "crisis de confianza" entre gobierno y capital privado.

- e) El agotamiento del proceso de sustitución de importaciones puede también observarse en las crecientes dificultades a que se enfrentó la política económica, que la condujo inclusive a adquirir formas contradictorias (que con el tiempo tendieron a restarle coherencia y capacidad para conducir la economía), con lo que la política económica instrumentada, en algunos casos, más que favorecer una solución a la difícil situación económica, la acentuaba. Como un ejemplo característico de ello puede destacarse el rápido incremento del déficit fiscal asociado en buena medida a la rápida expansión del endeudamiento externo, y del gasto público que pasó como porcentaje del producto interno bruto de aproximadamente 20% en 1970 a casi 30% en 1976, expansión que parece estar caracterizada por criterios coyunturales, para contrarrestar la baja inversión privada, romper con los estrangulamientos productivos sectoriales así como atender y resolver ciertas presiones sociales y políticas. Ello estuvo acompañado por una modificación en la composición del

gasto (mayor proporción canalizada hacia el sector agrícola sin que sin embargo disminuyera fuertemente lo canalizado hacia el sector industrial).

Esta política no estuvo del todo compensada por el incremento de los ingresos públicos que pasaron del 11.2% en 1971 al 14.2% en 1970; este aumento sin embargo, se basó primordialmente en los impuestos indirectos, ya que los precios y tarifas de las empresas públicas fueron en alguna medida congelados como parte de la política antiinflacionaria, "lo que ocasionó que el déficit del sector público controlado presupuestalmente aumentara, como promedio del producto interno bruto, de 2.5% en 1971 a 9.3% en 1975 y 7.4% en 1976"(37). A su vez, durante los setenta el coeficiente de importación del Estado tiende a crecer, con lo que las presiones sobre la balanza de pagos no provienen únicamente de la parte deficitaria sino del conjunto de la dinámica estatal.

Consideraciones finales

El crecimiento económico a través del esquema de la sustitución de importaciones condujo a modificaciones estructurales en la economía mexicana en donde el proceso

(37)Tello Macfas, Carlos A., La política económica. México, Siglo XXI, 1979. p. 202.

de industrialización se convierte en el eje del desarrollo económico. Esta industrialización comienza de la estructura de la oferta y demanda que se hereda del desarrollo hacia afuera. Ello significó el inicio del despegue industrial a partir de una economía de enclave y una distribución del ingreso fuertemente concentrada. Características que tendieron a favorecer una industrialización en un sentido oligopólico.

El primer eslabón del proceso de industrialización se inicia en la producción de mercancías cuya demanda se había generado a través de las economías primario exportadoras. Este proceso comenzó con la satisfacción de los mercados de más fácil acceso en términos de la oferta (por tecnologías a usar, cantidad de capital requerido, etc.), representados por los bienes de consumo final (básicos) y de algunos durables.

Este estilo de desarrollo seguido ha propiciado un rezago del sector productor de bienes de capital, el cual además de su tamaño reducido está mal articulado con los sectores más dinámicos de la economía, de allí que no se genere un ciclo endógeno de expansión, ya que el incremento de los sectores dinámicos —principalmente bienes de consumo de diverso tipo— depende, además del sector industrial, del comportamiento de la demanda final ubicada fuera de

la industria, al contrario de los sectores productores de bienes de capital, cuya dinámica de expansión al depender en lo fundamental de la demanda generada en el propio sector industrial genera ese ciclo endógeno.

Ello ha conducido a una tendencia al crecimiento a través de espasmos de expansión de la capacidad instalada, bloqueados por problemas de realización dinámica, y eventualmente, por estrangulamientos en la capacidad de importar.

Em estas etapas recesivas del proceso de industrialización, el crecimiento del producto pasa a depender del gasto y la inversión pública, que se han manejado frecuentemente como mecanismos anticíclicos y en alguna forma como reorientadores del crecimiento; sin embargo, el incremento del déficit y del desequilibrio externo a que da lugar la expansión económica, provocan a su vez desequilibrios macroeconómicos crecientes(38).

En este orden de cosas, el crecimiento del gasto de

(38) Como ejemplo de ello, está que en los períodos alcistas la demanda presenta una marcada tendencia a dirigirse a ramas productoras de durables, que frecuentemente presentan los mayores coeficientes de importación así, si estos permanecen constantes o tienden a subir, las importaciones tienden a crecer más que proporcionalmente al producto, lo que es un factor fundamental para la marcada tendencia al estrangulamiento externo en períodos de inestabilidad.

inversión y las tendencias migratorias hacia zonas urbanas hacen crecer el empleo en el sector terciario más que proporcionalmente al resto de la economía, a lo que ayuda el hecho de que la urbanización creciente hace expandir a este sector de manera independiente al ciclo industrial.

Así, si bien el sector terciario presenta una participación en el producto interno bruto muy elevada, comparable incluso con algunos países desarrollados, ello obedece, a causas distintas. Mientras que en aquellos países es un reflejo del propio desarrollo industrial, que exige un sector terciario moderno y eficiente, en México, la industrialización ha conducido a la modernización sólo de ciertas actividades; gran parte de esa terciarización de la estructura económica es consecuencia de dos fenómenos: a) la relación "perversa" entre la industria y el agro que ha conducido a éste a una crisis profunda, por lo que la fuerza de trabajo tiende a abandonar las áreas rurales y b) la incapacidad de la industria para absorber la fuerza de trabajo excedente, la que ha venido a refugiarse en actividades terciarias donde puede trabajar por cuenta propia y de manera informal.

Por lo que respecta a la articulación entre el sector agropecuario y el industrial, encontramos que se fue utilizando al primero como palanca de apoyo a la industria-

lización. Esto ha significado la transferencia de los excedentes del sector agropecuario a la industria; en condiciones en que no ha sido posible hacer que el desarrollo industrial redunde en aumentos en la productividad y el producto del campo.

Este grupo de problemas sobre la articulación entre el sector industrial y el resto de la economía, está estrechamente asociado a las formas de incorporación y difusión del progreso técnico, al interior de estructuras en proceso de industrialización. A la dificultad de incorporación de tecnología, generada en condiciones económicas distintas, que da origen a una desproporción entre el tamaño de las plantas y la dimensión y características de los sectores y mercados, se le une la baja capacidad de arrastre de los sectores dinámicos hacia el resto de la economía, y por tanto su incapacidad de difundir homogéneamente el progreso técnico, con lo que se observan muy altos niveles de heterogeneidad estructural(39).

Resulta entonces que la dinámica de expansión (cuyos avances se han centrado en la producción de bienes de consumo durable) da lugar a patrones de producción, consumo y distribución del ingreso que originan profundos problemas de ajuste económico y social.

(39) Véase, Ros, Jaime y César, José, "Problemas estructurales de la industrialización en México", en Investigación económica, Núm. 164, abril-junio de 1983.

CAPITULO II: ESTRUCTURA Y TENDENCIAS DE LA DISTRIBUCION DEL INGRESO

El objetivo central del desarrollo económico debe ser la elevación del nivel de vida de la población.

En una economía como la mexicana, un indicador básico de la forma en que se cumple con este objetivo, es la evolución y estructura de la distribución del ingreso. Su comportamiento, sin embargo, ha tendido a mostrar agudas tendencias a la concentración y desigualdad, convirtiéndose en uno de los grandes problemas del crecimiento mexicano.

En general, los estudios sobre distribución del ingreso en México pueden clasificarse en dos corrientes dominantes: por un lado la que busca la explicación a partir de las características y habilidades innatas o adquiridas de los individuos, así como de sus decisiones acerca del tiempo dedicado al ocio o al trabajo remunerado. Por otro lado, estaría un grupo de estudios de los estratos sociales, su posición y funcionamiento en el proceso productivo. En este marco, el individuo puede influir

muy marginalmente en la determinación de su ingreso, que en cambio estará fuertemente influenciado por la estructura económica y la relación que las diversas categorías de ingreso (ganancias, rentas, sueldos y salarios) establezcan entre sí y el ingreso nacional. El análisis en este trabajo sigue de cerca esta última corriente, y pretende por tanto ligar las tendencias en la distribución del ingreso personal y funcional con la dinámica económica.

En este capítulo se hace una breve descripción sobre las principales tendencias en la distribución personal del ingreso, su correspondencia con los distintos grupos económicos y el esquema de crecimiento implementado.

Tendencias en la distribución del ingreso personal

Atendiendo a la distribución del ingreso por deciles en México de 1958 a 1970 puede mencionarse entre sus características más notorias las siguientes (véase Cuadros 1 y 2):

- a) México presenta durante el período 1958-1977 una estructura y tendencias en su distribución del ingreso similar a la que prevalece en la mayoría de los países de América Latina; entre estas pueden destacarse:

- 1) El 20% de la población con los más bajos ingresos empeora su participación en el ingreso, pasando para el conjunto de América Latina de 3.1% en 1960 a 2.5% en 1970.
- 2) Considerando al 70% de la población de ingresos más bajos, ésta logra una pequeña mejora en su participación en el ingreso total.
- 3) Existe una redistribución hacia las capas medias.
- 4) Existe una desconcentración del ingreso en el extremo superior (la excepción es Brasil).

El décil de ingresos más altos pierde importancia en la distribución del ingreso(1).

b) Haciendo un análisis específico y particularizando en el caso mexicano se observa que:

Entre 1958 y 1977 los primeros seis deciles tienden (con oscilaciones relativas importantes por décil) a disminuir su participación en el ingreso nacional, pasando de representar del 28.08% del ingreso al 23.72% del mismo; mientras que a su vez los deciles restantes (a excepción del IX que casi se mantiene igual con una leve caída) incrementan su participación aunque también con oscilacio-

(1) Estos datos para tomarse debe de ser con precaución a consecuencia de la extrema agregación del décil de ingresos más altos que impide el análisis de lo que sucede a su interior. Esta aclaración resulta válida para toda mención sobre el comportamiento del decil X.

nes relevantes. Ello significa que las tendencias generales que dominaron el período fueron las de la concentración del ingreso en los deciles superiores.

Esta situación se reproduce perfectamente en el subperíodo 1958-1970; pero no así en el subperíodo 1970-1977 donde destaca la redistribución del ingreso hacia los deciles medios altos (del V al IX) mediante una pérdida en la participación de los deciles bajos (I al IV) y del X.

Desagregando la información por ubicación regional y tipo de actividad para el período 1958-1977, se observa lo siguiente (ver Cuadros 3, 4, 5 y 6):

- a) La evolución de los ingresos rurales y agrícolas muestra tres características principales:
 - a.1) Una disminución en la participación en el ingreso total de los deciles rurales (véase Cuadro 8). Con una tendencia de los deciles agrícolas a colocarse dentro de los deciles totales bajos.
 - a.2) Entre 1958 y 1977 (aunque con diferentes ritmos entre 1958-1970 y 1970-1977) los primeros seis deciles rurales pierden participación dentro del ingreso rural.

a.3) Los tres deciles rurales más altos incrementan su participación (destacando el incremento que experimenta el veintil rural más alto).

Ello conduce a sostener la idea de una fuerte tendencia a la concentración del ingreso personal en los sectores rural y agrícola, así como una mayor dispersión de éstos.

b) Con lo que respecta al comportamiento de los ingresos urbanos y no agrícolas se observa que:

b.1) Incrementa su participación del ingreso urbano en el total.

b.2) Entre 1958 y 1977 se observa una tendencia a la concentración del ingreso en los deciles superiores en detrimento sobre todo de los primeros deciles.

b.3) Entre 1958-1970 se da una tendencia a la homogenización de los ingresos medios urbanos -IV al VIII- (crece la participación en el ingreso de los deciles IV y V urbanos, mientras que los deciles VI, VII y VIII urbanos disminuyen la suya); tendencia que se detiene o revierte entre 1970-1977.

b.4) Los deciles IX y X urbanos aumentaron su par-

ticipación en el ingreso, aunque en menor medida que los del sector rural.

Distribución del ingreso personal y grupos económicos

I) Atendiendo al estudio de la distribución del ingreso desde una perspectiva estructuralista(2), se presenta una correspondencia entre deciles y grupos económicos. Esta clasificación permite efectuar importantes deducciones y afirmaciones (véase Cuadro 7):

- a) Los deciles de más bajos ingresos parecen estar compuestos en su mayoría por familias ubicadas en zonas rurales, básicamente ocupadas en actividades del sector agropecuario (ver Cuadro 7 y 8); completados por algunas familias urbanas de muy bajos ingresos asociados principalmente a trabajadores por cuenta propia en el sector servicios y comercio, o en ramas de la construcción.

La situación relativa de las familias que componen estos deciles es alarmante si se considera que el 20% más pobre de la población recibía sólo el 3.76% del ingreso total en 1970, con una tendencia a disminuir su participación en el transcurso

(2) Véase, Wright, E. O., Class structure and income determination. Londres, Academic Press, 1979.

de los años sesenta.

- b) Entre los deciles III y IV parece ubicarse una parte sustancial de la clase obrera urbana en ramas como extractivas, construcción y transportes y algunas de la industria manufacturera (ver Cuadro 3).

Dentro de estos deciles se encuentra también buena parte de las familias rurales (alrededor del 50% de éstas)(ver Cuadro 9), compuestas básicamente por personas dedicadas a actividades agrícolas (ver Cuadro 8), que abarca desde campesinos y jornaleros hasta empresarios agrícolas pequeños. La participación en el ingreso total de estos deciles es de aproximadamente el 8.03%.

- c) Los deciles V y VI se encuentran compuestos en una buena parte por asalariados urbanos de ingresos medios, así como de algunos empresarios pequeños, mientras que por lo que respecta en el área rural los componen los productores pecuarios o agrícolas pequeños y medios. Destaca que una importante proporción de la clase obrera mexicana se concentra en estos deciles.

Participa en el ingreso total con el 13.7%.

- d) En los deciles VII y VIII se ubicarían los emplea-

dos urbanos de ingresos altos, compuestos básicamente por grupos del proletariado industrial calificado —principalmente en electricidad, trabajadores asalariado en el comercio de gran escala, profesionistas tanto empleados como independientes; y minoritariamente por familias rurales compuestas por empresarios agrícolas y pecuarios medianos y altos.

Su participación en el ingreso total es de 18.68%.

- e) Por lo que respecta a los deciles IX y X (subdividido este último en veintiles Xa y Xb) participan con el 55.72% del ingreso total. Se componen mayoritariamente de grupos socioeconómicos residentes de zonas urbanas; con ésto destacan los asalariados de ingresos altos, los empleados directivos, ejecutivos y profesionistas de ingresos altos, así como de los empresarios y finalmente los rentistas. Por lo que respecta a su composición en las zonas rurales, ésta resulta mínima (sólo un veintil rural) y se compone de los medianos y grandes empresarios agropecuarios ligados estrechamente a las zonas de mayor desarrollo capitalista en este sector.

f) Completando este análisis bajo el supuesto necesario (dada la información disponible) de que la estructura de las fuentes de ingreso por deciles no sufrió modificaciones importantes entre 1970 y 1977 encontramos en el Cuadro 10 que las principales fuentes de ingreso en los dos primeros deciles son la renta empresarial y las remuneraciones al trabajo (el 44 y 43% aproximadamente del ingreso corriente monetario de los hogares) lo que permite inferir que estos deciles están compuestos básicamente por jornaleros y asalariados del campo y por poseedores (de diversa índole y forma) de pequeñas cantidades de tierra.

Los deciles III y IV en cambio, tienen ya como principal fuente de ingreso a las remuneraciones al trabajo (alrededor del 59% para los dos deciles) mientras que la renta empresarial ya representa sólo el 32%, explicado por la estructura de bajos ingresos de algunas ramas del sector industrial y terciario.

Los deciles V y VI componen su ingreso en una muy buena parte de las remuneraciones al trabajo (67 y 77% respectivamente) conformados por una fracción sustancial de la clase obrera. La importan-

cia que aún mantiene la renta empresarial (sobre todo en el V), con tendencia a disminuir coincide con una alta concentración de deciles rurales en este nivel de ingreso, que sin embargo, resultan ser cada vez menos poseedores de pequeñas cantidades de tierra y más ubicados dentro de las relaciones estrictamente asalariadas.

En los deciles VII y VIII, las remuneraciones al trabajo representan alrededor del 74% mientras que la renta empresarial es de aproximadamente 21%. En este grupo de deciles es plausible suponer que estos ingresos corresponden en las áreas urbanas, a personas calificadas de diversos tipos y en las áreas rurales a empresarios medios.

Por lo que respecta a los deciles superiores (IX y X) el alto nivel que aún representa las remuneraciones al trabajo, así como el bajo porcentaje de la renta empresarial, la cual continúa disminuyendo y sólo incrementa en el veintil Xb puede interpretarse como consecuencia de que la forma en que reciben sus ganancias los medianos y grandes empresarios, es en una buena medida, mediante el pago de sueldos por servicios de dirección. Globalmente (ver Cuadro 10) la principal fuente

de ingreso de los hogares la constituyen las remuneraciones al trabajo (el 70%), seguida por la renta empresarial (22%), transferencias con 5% y renta recibida de la propiedad y otros ingresos con el 2%. Debe destacarse sin embargo, que la composición por fuentes de ingreso se modifica a lo largo de los deciles; así por ejemplo, las remuneraciones al trabajo parecen tener más importancia entre los deciles III y X (sobre todo del VI al X); teniendo como punto de inflexión el decil VI. La renta empresarial por su parte disminuye en importancia del decil I al VI, para luego mantenerse en promedio en alrededor del 20%.

- g) A un nivel más general encontramos que la gran mayoría de los trabajadores mexicanos están agrupados desde el decil I al VIII, y recibían en 1970 el 44.17% del ingreso total generado, mientras que los empresarios y rentistas de diverso tipo (deciles IX y X) reciben el 55.82%. Desagregando esta información se observa que la parte fundamental de los asalariados ubicados principalmente en el sector industrial y el terciario (deciles del III al VI) reciben el 21.73% del ingreso total, a lo que se le puede agregar el ingreso

recibido por los deciles I y II, compuestos por campesinos pobres en sus diversas acepciones, y finalmente tenemos que la gran mayoría de la fuerza de trabajo y de la población recibe sólo cerca del 25% del ingreso nacional, mientras que los que ocupan puestos directivos, profesionistas, empresarios, rentistas, etcétera reciben alrededor del 75% del ingreso creado.

Por tipo de actividad encontramos que es en la agricultura donde se ubican las familias perceptoras de más bajos ingresos (ver Cuadros 8 y 11), compuestas principalmente por grupos de no asalariados (ver Cuadro 12), de donde se desprende que su composición mayoritaria es de campesinos minifundistas, pequeños ejidatarios, etc., grupos todos ellos que muestran como constantes económicas, pequeñas cantidades de tierras a su disposición, muy baja capacidad para la introducción de tecnología, infraestructura y los nuevos medios de producción para el mejoramiento de la tierra y por tanto bajos niveles de productividad y de negociación para la venta de sus productos.

Como ya se mencionó anteriormente, los niveles de ingreso en las zonas rurales son más bajos que en las urba-

nas, lo que se refleja en el sector agrícola que tiende a concentrar a sus perceptores de ingreso en los deciles totales más bajos (véase Cuadro 8); así, por ejemplo, entre el 80% y el 90% de las familias agrícolas se ubican entre el I y el VI decil total.

Las actividades extractivas por su parte, muestran una distribución que tiende a concentrarse en el decil intermedio (el 60% de su población está en el V decil) o en los extremos (I y X deciles totales), pero sobre todo en lo alto de la pirámide; la estructura de su ingreso hace patente que los niveles de ingreso al interior están claramente diferenciados, consecuencia de una estructura productiva que distingue fuertemente entre los trabajadores y los dueños o ejecutivos de las empresas mineras o extractivas (ver Cuadro 8). Debe sin embargo, considerarse el impacto y sesgo que produce en este sector la actividad petrolera.

Manufacturas muestra en cambio una distribución más homogénea y espaciada, aunque con la propensión de tener su fuerza de trabajo ubicada en los estratos de ingreso más altos. Así, la mayoría de los deciles manufactureros se ubican a partir del IV decil total. Contiene asimismo una importante proporción de sus perceptores de ingreso en lo que en su sentido más convencional sería el prole-

tariado mexicano (IV al VI deciles totales).

Su estructura productiva contiene cantidades considerables de pequeños y medianos empresarios y ejecutivos de las grandes empresas que se encuentran en el IX decil total (ver Cuadro 8).

Construcción es, junto con agricultura, el sector que cuenta con los niveles de ingreso más bajos, concentrando a la mayoría de sus perceptores de ingreso (80%) entre los deciles I a V, teniendo al resto en el IX y X deciles; estructura que resulta de las particularidades del proceso productivo en este sector donde se utiliza gran cantidad de obreros no calificados.

Electricidad muestra una distribución bastante similar a la distribución de deciles totales, teniendo únicamente a concentrarse en alguna medida en los deciles VII, VIII y IX, reflejo de la importancia en este sector de la Comisión Federal de Electricidad (CFE), y de la utilización en ella de considerables contingentes de fuerza de trabajo calificada y organizada.

Comercio tiende a concentrar a buena parte de sus perceptores de ingresos (el 60%) en los deciles superiores (del VIII decil total en adelante), lo que convierte a este sector en uno de los mejores remunerados de la economía nacional. A su vez un 30% se ubica en los deciles

totales bajos, de donde puede apreciarse una alta división entre los trabajadores de este sector por cuenta propia y en pequeño y el comercio en gran escala (ver Cuadro 8). Sin embargo, esta ubicación puede estar sesgada por el elevado monto de actividades informales o autoempleados que las encuestas pueden muy bien subvaluar.

Finalmente, transportes muestra dos puntos de concentración de sus perceptores de ingreso; en el VI decil total (el 50%), lo que convierte a los trabajadores de este sector en componente de uno de los estratos superiores (por niveles de ingreso) de la clase obrera; y en el IX decil total (el 25%) el que, si se considera la poca participación de este sector en el decil superior total, puede presentarse como compuesto tanto por ejecutivos y empresarios, dejando en el Xb a los grandes transportistas (en muchos casos con situación de monopolio)(ver Cuadro 8).

II. Atendiendo a la correspondencia entre grupos económicos y deciles, una idea aproximativa sobre los grupos económicos que se vieron favorecidos por el proceso de industrialización en las últimas dos décadas puede desprenderse al observar la evolución en el crecimiento porcentual del ingreso por deciles, asociándolo al grupo socio-económico correspondiente.

1) En el Cuadro 13 se observa que en los dos prime-

ros deciles entre 1958-1970 la tasa de crecimiento de su ingreso promedio real es casi nula.

Si consideramos asimismo la información sobre tasa anual de crecimiento del ingreso promedio real por zona rural y urbana para estos mismos deciles se encuentra que en general entre 1958-1970 las tasas negativas de crecimiento se dan en las zonas rurales (ver Cuadro 14), con una alta relación entre los años en que cae el ingreso en las zonas rurales y el del decil global.

Suponiendo válida la correspondencia entre deciles y grupos económicos del Cuadro 7, resulta entonces que en general la dinámica del proceso de industrialización de estos años tendió a marginar de los beneficios del desarrollo económico a los jornaleros agrícolas y a los campesinos de infra-subsistencia (inclusive disminuyendo su nivel de vida) mientras que a los trabajadores y empleados urbanos de bajos ingresos establecidos básicamente en el sector terciario, extractivas, construcción y manufacturas lograron incrementar levemente sus ingresos. Destaca sobre todo que para el decil II las familias ubicadas en zonas urbanas obtuvieron una tasa de crecimiento del 1.84%.

Globalmente puede entonces considerarse que fueron los grupos rurales los que más contribuyeron al estancamiento de los niveles de ingreso en estos deciles, sin que ésto implique que los grupos urbanos consiguieran una mejoría notoria.

- 2) Por lo que respecta para los deciles III y IV se observa que los deciles muestran tasas de crecimiento positivas (2.5 y 3.5% respectivamente) con tasas de crecimiento notoriamente mayores en las zonas urbanas (ver Cuadro 14).

Esta información permite suponer que, en la medida en que casi el 50% de las familias rurales están en estos deciles (compuestos desde campesinos de subsistencia hasta pequeños empresarios agrícolas), el proceso de industrialización no mejoró el ingreso real de la mayoría de los habitantes de zonas rurales (entre 1958 y 1970 las tasas de crecimiento anual del ingreso real en zonas rurales para estos deciles fue de -0.67 y 0.29% respectivamente).

Por su parte la clase obrera urbana de ramas como extractivas, manufacturas, construcción y transporte obtuvo incrementos importantes en sus niveles de vida, sobre todo los ubicados en el decil

IV.

- 3) Para los deciles V y VI encontramos que muestran tasas de crecimiento significativas (3.9 y 5.52% respectivamente) de 1958 a 1970.

Destaca que en las zonas rurales existan ya tasas positivas de crecimiento del ingreso real promedio (para el decil V) aunque para el decil VI vuelva a aparecer una caída del 0.25%.

Si consideramos que es en estos deciles que se ubica una parte substancial de la clase obrera mexicana, resulta plausible suponer una elevación durante estos años de su nivel de vida; y por lo que respecta a las zonas rurales la composición de estos deciles (productores pecuarios o agrícolas pequeños o medios y asalariados calificados) hace suponer que los grupos que consiguieron incrementar su ingreso se relacionan con el tipo de producto y el comportamiento de sus precios, entre otros factores.

- 4) Los deciles VII y VIII muestran un incremento del 4.19% y del 3.92% respectivamente.

Es a partir del decil VII que se tendrá ya una tasa de crecimiento positiva constante para las zonas rurales (para el período 1958-1970). Notándo-

se la tasa del decil VIII (3.05%) la más alta —por mucho— para las zonas rurales. Al ubicarse en estos deciles los grupos del proletariado industrial calificado, el incremento en el ingreso real de estos deciles se tradujo en una mejora en las clases medias urbanas, y si bien en estos deciles se observa una elevación en el ingreso en zonas rurales, la composición rural de estos deciles es baja, traduciéndose además, en general, en beneficio de los empresarios agrícolas y pecuarios medios, muy probablemente ubicados en los enclaves capitalistas agropecuarios.

- 5) Por lo que respecta a los deciles IX y X encontramos una tasa de crecimiento sustancial sobre todo en el decil X (3.92% en el decil IX y 5.84 y 5.37% para los ventiles Xa y Xb. respectivamente). La composición básicamente urbana de estos deciles hace que si bien en las zonas rurales exista un crecimiento positivo éste tenga relativo poco impacto sobre la mayoría de la población rural. La composición de estos deciles (asalariados y profesionistas de ingresos altos, empleados directivos, ejecutivos, empresarios y rentistas) hace suponer que por su posición dentro de la estructu-

ra económica, resultaron ser los grandes beneficiados por la industrialización.

A partir de estas observaciones pueden hacerse algunas consideraciones generales sobre grupos económicos, distribución del ingreso y proceso de industrialización:

- a) La tasa media de crecimiento del ingreso real nacional entre 1958-1970 fue de 4.26% (véase Cuadro 13).

Globalmente los deciles que obtuvieron una mayor tasa de crecimiento son el VI, VII y X. Finalmente, por tanto, los grupos que componen estos deciles son los más beneficiados por el desarrollo industrial (son básicamente los elementos ligados a la expansión capitalista industrial).

- b) El proceso de industrialización tendió en general a favorecer (aunque en distintas intensidades) a los distintos grupos ligados a éste, incluyendo a ciertos grupos del sector terciario urbano.

Este proceso logró además una mejora de la clase obrera urbana, comportamiento que se tradujo en una especie de edad de oro de las clases medias, capas que si bien habfan conseguido absorber una parte importante del producto social, su posición tendió a deteriorarse a consecuencia del agota-

miento de la sustitución de importaciones.

- 3) La dinámica de industrialización significó asimismo una subordinación del sector agropecuario, lo que representó para la gran mayoría de la población rural una caída en sus niveles de ingreso real.

Son únicamente pequeños grupos urbanos ubicados arriba del decil VII global y que se asocian a zonas de producción capitalista, los que mejoran.

Distribución del ingreso personal y proceso de industrialización

Las principales tendencias en la distribución del ingreso personal pueden ser resumidas en los siguientes aspectos:

- a) Una disminución de la proporción del ingreso total correspondiente a los sectores rurales y agrícolas y una concentración de éste en las zonas urbanas y no agrícolas.

Asimismo una "ruralización de los ingresos bajos y una urbanización de los ingresos altos".

- b) Al interior de los deciles rurales, un proceso de concentración del ingreso a favor de los tres deciles más altos, en detrimento de los primeros

seis deciles. Junto con ello, un aumento de la dispersión de ingresos.

- c) En las zonas urbanas y no agrícolas un proceso de concentración expresado sustancialmente en la baja en la participación en el ingreso de los tres deciles más bajos, y en un crecimiento de los deciles IX y X.

Una tendencia a la homogenización en los ingresos de los deciles IV, V, VI, VII y VIII.

Tendencias que pueden asociarse al comportamiento de la economía nacional para esos mismos años. Desagregando(3):

- a) Concentración del ingreso en zonas urbanas y no agrícolas. El proceso de industrialización sostenido en un esquema de sustitución de importaciones supuso convertir a la industria en un sector particularmente atractivo para la inversión privada, en buena medida a través de asegurar altas tasas de ganancia en este sector.

Esta estrategia se tradujo en el mediano plazo en una "relación perversa" entre la industria y la agricultura. A esta última se le asignó un papel de apoyo a la industrialización (ya fuera prove-

(3) Sólo se presentan los que a nuestro juicio son los principales elementos.

yendo materias primas y alimentos baratos o divi-
sas), sin que recibiera los efectos dinamizadores
de la industrialización, lo que llevó a una cre-
ciente polarización del sector agropecuario, mani-
fiesta en la existencia, por un lado, de segmentos
capitalistas altamente dinámicos y capitalizados
(con altas tasas de crecimiento del producto y de
la productividad), y por otro de grandes zonas de
producción campesina tradicional, virtualmente es-
tancada.

b) La concentración del ingreso en las zonas rurales.

Esta tendencia parece explicarse por la constante
subvención del sector agropecuario a la industria-
lización y la polarización del sector agrícola.
Esta polarización se asocia al hecho de que es en
las regiones inicialmente más avanzadas donde se
producen las mayores tasas de expansión del pro-
ducto y la productividad, ocasionando una gran
brecha entre los estados más favorecidos y los me-
nos favorecidos.

Tal situación obedece, por su parte, a la desigual
difusión del progreso técnico, que se concentra
preferentemente en las regiones de riego, domina-
das por la agricultura empresarial, donde la pro-

ductividad del trabajo en general se ha incrementado, se ha modificado la estructura de la producción, etc. Por su parte, las zonas de agricultura campesina, productoras preferentemente de alimentos básicos, situadas en zonas de temporal, ha tendido a rezagarse.

- c) La concentración y homogenización del ingreso urbano. Analicemos primeramente el proceso de concentración.

Las características del proceso de industrialización ha conducido a una "terciarización" de la economía consecuencia de la incapacidad del sector industrial para absorber el crecimiento de la oferta de trabajo(4). Ante ello, estos excedentes de mano de obra tienden a "refugiarse" en actividades por cuenta propia e informales que requieren baja intensidad de capital, poca calificación de la fuerza de trabajo y mantienen relaciones laborales muy inestables y por tanto muy bajos niveles de remuneración.

De esta manera, la principal explicación del comportamiento del sector terciario, así como de sus

(4) Véase para todo lo que se refiere al comportamiento del sector terciario el artículo de E. Rovzar, "El sector servicios: comportamiento y articulación económica", en Economía mexicana, Núm. 5, CIDE, México, 1983.

principales variables (caída en la productividad, por ejemplo), está fuertemente inducido por un rápido incremento del empleo en este sector que es consecuencia del grado de relación o "funcionalidad" del sector terciario con proceso de industrialización.

Por su parte el incremento de los deciles urbanos IX y X en su participación en el ingreso parece asociarse a dos fenómenos íntimamente relacionados: la industrialización tendió a conformar estructuras productivas fuertemente oligopolizadas, que se traducían en la existencia de altos márgenes de ganancia; lo que simultáneamente representó la expansión del grupo de ejecutivos y administradores con altos sueldos, que han tendido crecientemente a semejarse a los niveles internacionales, dada la movilidad de este tipo de trabajadores "ultra-calificados".

La tendencia a la homogenización de los ingresos de los deciles medios urbanos parece asociarse (por la composición de estos deciles) al comportamiento de la estructura salarial en la industria manufacturera.

Diversos estudios(5), han demostrado la existencia de una importante relación entre salario mínimo legal, salario base y dispersión de la estructura salarial, manifies-

(5) Véase por ejemplo, los artículos de Carlos Márquez sobre el mercado de trabajo, en la revista de Economía mexicana, Núms. 2 y 5 del CIDE.

ta en "una relación inversa entre el nivel del salario base real (en términos absolutos y relativos) y la amplitud del abanico salarial intra e interindustrial, para el período en su conjunto (1939-1975)"(6), y en una relación positiva y directa entre el salario mínimo legal y el salario base.

De esta forma el período que va de 1958 a 1977, que comprende una de las fases más dinámicas de la industrialización, se tradujo, consecuencia del comportamiento del salario base, en una tendencia al cierre del abanico salarial; representado por una "homogenización de la estructura salarial en la industria manufacturera", que expresa la tendencia a la homogenización de la productividad del trabajo, como resultado de la modernización que se produjo al interior de las ramas más tradicionales como consecuencia de la agudización de la competencia(7).

(6) Márquez, Carlos, "Nivel del salario y dispersión de la estructura salarial (1939-1977)", en Economía mexicana, Núm. 3, CIDE, México, 1981. pp. 55.

(7) Rovzar, Eugenio, "Análisis de las tendencias en la distribución del ingreso en México (1958-1977)", en Economía mexicana, No. 3, CIDE, México, 1981. p. 125.

CUADRO 1
DISTRIBUCION DEL INGRESO EN MEXICO POR DECILES
(porcentajes)

DECILES ^{1/}	1950 ^{2/}	1958	1963	1968 ^{3/}	1970	1975 ^{4/}	1977 ^{5/}
I.	2.43	2.32	1.69	1.21	1.42	0.35	1.08
II.	3.17	3.21	1.97	2.21	2.34	1.39	2.21
III.	3.18	4.06	3.42	3.04	3.49	2.50	3.23
IV.	4.29	4.93	3.42	4.23	4.54	3.53	4.42
V.	4.93	6.02	5.14	5.07	5.46	4.96	5.73
VI.	5.96	7.49	6.08	6.46	8.24	6.57	7.15
VII.	7.04	8.29	7.85	8.28	8.24	8.52	9.11
VIII.	9.63	10.73	12.38	11.39	10.44	11.51	11.98
IX.	13.89	17.20	16.45	16.06	16.61	16.84	17.09
X.a	10.38	10.24	13.04	14.90	11.52		12.54
X.b	35.10	25.46	28.56	27.15	27.69	43.40	25.45
Total	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00

1. Número de familias en cada decil: 1950: 449 997; 1958: 640 538; 1963: 732 964; 1968: 827 765; 1970: 889 175; 1975: 1 020 892.5; 1977: 1 100 000.
2. Datos de la "Parte Especial" del Censo de Población, 1950.
3. Datos de la revisión de la Encuesta del Banco de México realizada por la Secretaría de la Presidencia.
4. Encuesta de Ingresos y Gastos Familiares 1975, CENIET, tabulación especial (preliminar). Resultados obtenidos después de la depuración realizada al archivo maestro el 22 de junio de 1978.
5. Secretaría de Programación y Presupuesto, Coordinación General del Sistema Nacional de Información, Encuesta Nacional de Ingresos y Gastos de las Familias, en prensa, México, 1979.

Fuente: De 1950 a 1970, Salvador Kalifa, *op. cit.*, pp. 112 y 182. Para 1975 y 1977 las citadas en las notas 4 y 5 de este cuadro.

Tomado de: *Comercio exterior*, No. 5, Vol. XXIX, mayo de 1979. p. 507.

CUADRO 2

AMERICA LATINA: DISTRIBUCION NACIONAL DEL INGRESO TOTAL DE LOS HOGARES, POR GRUPOS DE INGRESOS

P A I S	AÑO	PIB POR HABITANTE (DOLARES) 1970	GRUPOS PERCEPTILES DE HOGARES						COEFICIENTES DE CONCENTRACION	
			0-20	21-40	41-50	61-80	80-91	91-100	GINI	THEI
			PORCENTAJES DE PARTICIPACION EN EL INGRESO TOTAL							
Argentina	1970	1 208	4.4	9.7	14.1	21.5	15.1	35.2	0.44	0.15
Brasil	1972	539	1.6	4.0	7.1	14.2	14.4	58.1	0.66	0.38
Colombia	1972	575	2.0	4.5	9.5	17.9	16.0	50.1	0.61	0.30
Costa Rica	1971	684	3.3	8.7	13.3	19.9	15.3	39.5	0.49	0.19
Chile	1968	823	3.7	8.3	13.1	20.4	16.2	38.3	0.48	0.18
Honduras	1967	275	2.0	4.6	7.5	16.2	17.5	52.2	0.63	0.32
México	1967	800	2.6	5.8	9.2	16.9	16.2	49.3	0.59	0.28
Panamá	1970	868	1.7	5.3	11.2	20.4	17.8	43.5	0.57	0.25
Perú	1972	555	1.5	4.2	9.6	20.0	18.5	46.2	0.60	0.29
Venezuela	1971	1 163	2.8	7.0	12.6	22.7	18.6	36.3	0.50	0.19

Fuente: CEPAL, América Latina en el umbral de los años 80. Noviembre de 1979. Cap. II, p. 72.

Tomado de: López, Julio, La distribución del ingreso en México: estructura y evolución. Mimeo. División de Estudios de Posgrado de la Facultad de Economía, UNAM, 1981.

CUADRO 3

PARTICIPACION PORCENTUAL EN EL INGRESO POR DECIL DE ACUERDO CON LA UBICACION REGIONAL

DECILES TOTALES	INGRESO TOTAL			RURALES	INGRESO RURAL			URBANOS	INGRESO URBANO		
	1958	1970	1977		1958	1970	1977		1958	1970	1977
I	2.32	1.42	.88	I	3.07	2.24	2.43	I	2.27	1.78	.77
II	4.32	2.34	2.04	II	4.80	3.27	2.43	II	3.50	3.12	2.12
III	4.06	3.49	3.10	III	4.91	4.19	2.43	III	4.25	3.75	3.21
IV	4.98	4.54	4.34	IV	5.70	5.11	4.36	IV	5.61	5.65	4.47
V	6.02	5.46	5.82	V	6.66	6.99	5.97	V	5.61	6.24	6.00
VI	7.49	8.24	7.38	VI	8.35	7.52	8.15	VI	7.81	6.31	7.99
VII	8.29	8.24	9.51	VII	10.06	9.80	9.40	VII	9.22	8.35	9.98
VIII	10.73	10.44	12.50	VIII	11.32	14.35	11.30	VIII	12.72	10.63	13.08
IX	17.20	16.61	17.74	IX	14.30	15.05	15.85	IX	13.78	16.57	17.96
X.a	10.24	11.52	12.75	X.a	11.12	10.90	11.57	X.a	11.26	13.12	13.36
X.b	25.46	27.69	23.04	X.b	19.71	19.78	26.11	X.b	23.97	26.46	21.06
Total	100.00	100.00	100.00	Total	100.00	100.00	100.00	Total	100.00	100.00	100.00

Fuente: 1958 y 1970 datos elaborados con base en Kalifa (1977).
1977: Secretaría de Programación y Presupuesto (Primera observación).

Tomado de: Rovzar, Eugenio, "Análisis de las tendencias en la distribución del ingreso en México (1958-1977)", en Economía mexicana, Núm. 3, CIDE, México, 1981. p. 117.

CUADRO 4
SECTOR AGRICOLA, PARTICIPACION PORCENTUAL DE CADA DECIL
(1963-1968-1977)

DECILES AGRICOLAS	AGRICOLA		
	1963	1968	1977
I y II	5.16	5.60	5.16
III al VI	18.31	21.33	24.63
VII y VIII	17.20	25.03	21.00
IX y X	59.33	48.05	49.21

Fuente: 1963 y 1968: Banco de México (1963, 1968).
 Secretaría de Programación y Presupuesto, 1977:
 Revisión (1977).

Tomado de: Rovzar, Eugenio, op. cit., p. 120.

CUADRO 5
PARTICIPACION PORCENTUAL POR DECIL DENTRO DE CADA SECTOR
(1963-1968-1977)

DECILES NO AGRICOLAS	NO AGRICOLA		
	1963	1968	1977
I	1.10	1.64	1.64
II	3.07	3.08	3.29
III	3.22	4.76	4.46
IV	4.78	6.83	5.38
V	4.78	6.83	6.54
VI	6.92	6.83	7.55
VII	8.51	6.83	9.56
VIII	12.91	13.14	12.32
IX	15.32	16.41	16.78
X.a	8.44	12.13	11.90
X.b	30.88	21.52	20.58
Total	100.00	100.00	100.00

Para 1963 y 1968, el sector no agrfcola incluye las industrias extractivas, manufactureras, construcción, electricidad, comercio, servicios y transportes. Los datos de 1977 incluyen: asalariados, empleados y cuenta propia.

Fuente: ibidem cuadro 4.

Tomado de: Rovzar, Eugenio, op. cit., p. 121.

CUADRO 6
PARTICIPACION PORCENTUAL POR DECIL CON RESPECTO AL TOTAL DEL INGRESO DE CADA SECTOR
(1963-1968-1977)

DECILES SECTORIALES	EXTRACTIVAS		MANUFACTURAS		CONSTRUCCION		COMERCIO		TRANSPORTES	
	1963	1968	1963	1968	1963	1968	1963	1968	1963	1968
I	2.51	1.71	2.19	1.99	2.81	2.32	1.13	1.35	3.02	2.86
II	2.68	4.35	2.87	3.12	2.85	2.51	2.30	2.99	4.15	3.58
III	3.14	7.11	4.26	5.13	4.76	3.49	2.58	4.65	5.54	7.40
IV	4.38	7.11	4.80	6.52	4.76	4.09	4.35	7.47	5.54	7.64
V	7.08	7.11	4.80	6.52	6.01	4.09	4.53	7.47	7.43	7.64
VI	7.15	7.11	7.56	6.52	7.76	7.78	6.64	7.47	8.40	7.64
VII	8.07	7.11	7.74	6.52	7.76	8.67	8.78	7.47	10.95	7.64
VIII	11.97	7.11	12.18	12.95	9.86	8.67	12.79	10.80	14.50	10.23
IX	21.81	22.13	15.04	16.14	15.29	18.08	15.55	17.49	14.50	18.13
X.a	15.32	11.62	11.74	13.08	10.36	12.89	12.88	9.32	7.65	9.07
X.b	15.89	17.53	26.82	21.51	27.78	27.41	28.47	23.52	18.32	18.17
Total	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00

Nota: El nivel tan alto de agregación por estrato de ingreso en 1963 (pero sobre todo en 1968) ha provocado que los ingresos medios y, por lo tanto, las participaciones porcentuales de varios deciles sectoriales sean las mismas. Esta insuficiencia relativa de la información no nos permite, en esos casos, más que aproximar la participación por decil en el ingreso total del sector.

Fuente: Ibidem cuadro 4.

Tomado de: Rovzar, Eugenio, op. cit., p. 122.

CUADRO 7
CLASIFICACIONES ALTERNATIVAS DE LOS GRUPOS SOCIOECONOMICOS
EN LA DISTRIBUCION PERSONAL DEL INGRESO EN MEXICO, POR DECIL
(1970)

DECIL TOTAL	EUGENIO ROVZAR	JULIO LOPEZ
I	- Jornaleros agrícolas - Campesinos de infrasubsistencia - Trabajadores por cuenta propia en servicios	Patrón o empresario pobre Trabajador independiente pobre rural
II	- Empleados urbanos de bajos ingresos, en los sectores: extractivo, construcción, electricidad, comercio, servicios y manufacturas	
III	- Campesinos de subsistencia y estacionarios	Trabajador independiente pobre rural
IV	- Agricultores transicionales - Productores pecuarios pequeños	Trabajador independiente pobre urbano
V	- Empresarios agrícolas pequeños - Asalariados urbanos de ingresos medios	Proletariado agrícola Patrón o campesino pobre urbano
VI	(extractivo, manufactura, construcción, transporte, comercio)	Proletariado profesional
VII	- Empresarios agrícolas medianos - Productores pecuarios medianos	Proletariado profesional Proletariado industrial
VIII	- Empleados urbanos de ingresos altos (electricidad y comercio)	
IX	- Empresarios agrícolas grandes - Productores pecuarios grandes	Proletariado industrial Empleado directivo (urbano)
X.a	- Asalariados de ingresos altos (extractiva, manufacturera, electricidad y transporte)	**Campesino medio **Capitalistas pequeños rurales Capitalistas pequeños urbanos
X.b	- Empleados y profesionistas de ingresos altos - Empresarios urbanos	*Capitalistas medianos rurales Capitalistas medianos urbanos *Campesino acomodado Pequeña burguesía urbana Grandes capitalistas rurales Grandes capitalistas urbanos

CUADRO 8

LOCALIZACION DE LOS DECILES SECTORIALES EN LOS DECILES TOTALES DE INGRESO

DECILES TOTALES	AGRICULTURA	EXTRACTIVAS	MANUFACTURAS	CONSTRUCCION	ELECTRICIDAD	COMERCIO	TRANSPORTES
I	I II III	I		I	I	I	
II	IV		I	II III IV V	II III	II	I
III	V VI VII	II	II	VI VII VIII	IV	III	II
IV	VIII	III, IV V, VI, VII, VIII	III IV, V	VI VII VIII			III, IV V VI, VII
V	IX		VI		V VI		
VI	X.a		VII			IV, V VI, VII	
VII							VII IX X.a
VIII		IX	VIII IX	IX	VIII	VIII	
IX	X.a	X.a		X.a		IX	
X.a	X.b	X.a	X.a	X.b	X.a X.b	X.a	
X.b		X.b	X.b	X.b		X.b	X.b

Tomado de: Rovzar, Eugenio, op. cit., p. 112.

CUADRO 9

CLASIFICACION DE LOS GRUPOS SOCIOECONOMICOS EN LA
DISTRIBUCION PERSONAL DEL INGRESO EN MEXICO, POR DECIL
(1970)

DECIL TOTAL	DECIL RURAL	DECIL URBANO	CLASIFICACION
I	I		- Jornaleros agrfcolas.
	II	I	- Campesinos de infrasubsistencia.
II	III		- Trabajadores por cuenta propia en servicios.
			- Empleados urbanos de bajos ingresos, en los sectores: Extractiva, Construcción, Electricidad, Comercio, Servicios y manufacturas.
IV			
III	V	II	- Campesinos de subsistencia y estacionarios.
IV	VI	III	- Agricultores transicionales.
V	VII	IV	- Productores pecuarios pequeños.
VI	VIII		- Empresarios agrfcolas pequeños.
			- Asalariados urbanos de ingresos medios (Extractiva, Manufacturera, Construcción, Transporte, Comercio).
IX			
VII		V	- Empresarios agrfcolas medianos.
		VI	- Productores pecuarios medianos.
VIII			- Empleados Urbanos de ingresos altos (Electricidad y Comercio).
IX	X.a	VII	- Empresarios agrfcolas grandes.
		VIII	- Productores pecuarios grandes.
X.a	X.b	IX	- Asalariados de ingresos altos (Extractiva, Manufacturera, Electricidad y Transporte).
X.b		X.a	- Empleados y Profesionistas de ingresos altos.
		X.b	- Empresarios Urbanos.

Tomado de: Rovzar, Eugenio, *op. cit.*, p. 116.

CUADRO 10

ESTRUCTURA DEL INGRESO CORRIENTE MONETARIO POR FUENTES DE INGRESO Y DECILES DE HOGARES

1977

(porcientos)

DECILES DE HOGARES	INGRESOS CORRIENTES MONETARIOS	REMUNERACIONES AL TRABAJO	RENTA EMPRESARIAL	RENTA RECIBIDA DE LA PROPIEDAD	OTROS INGRESOS	TRANSFERENCIAS RECIBIDAS POR LOS HOGARES
I	100.00	37.17	49.72	0.44	1.32	11.35
II	100.00	49.54	40.03	0.21	0.40	9.82
III	100.00	57.83	34.14	0.26	0.21	7.56
IV	100.00	61.45	30.28	0.12	0.17	7.99
V	100.00	67.35	24.28	0.21	0.27	7.90
VI	100.00	77.67	17.84	0.30	0.36	3.83
VII	100.00	74.36	20.24	0.13	0.31	4.96
VIII	100.00	73.24	21.34	0.13	0.55	4.75
IX	100.00	75.06	18.19	0.48	0.50	5.06
X.a	100.00	76.30	16.76	0.35	1.76	4.82
X.b	100.00	64.22	24.79	3.12	3.05	4.82
Total	100.00	70.10	22.37	0.96	1.22	5.36

Fuente: El cuadro es tomado de: La distribución del ingreso y el gasto familiar en México. Secretaría de Programación y Presupuesto, p: 43.

CUADRO 11
CLASIFICACION DE LAS FAMILIAS RURALES Y URBANAS DENTRO
DE LA DISTRIBUCION PERSONAL DEL INGRESO FAMILIAR NACIONAL
(1970)

DECIL TOTAL	DECIL RURAL	DECIL URBANO
I	I	
II	II III	I
	IV	
III	V	II
IV	VI	III
V	VII	IV
VI	VII	
	IX	
VII		V
VIII	X.a	VI
		VII
IX		VIII
X.a	X.b	IX
X.b		X.a
		X.b

Si un decil rural o urbano se encuentra ubicado entre dos deciles totales, significa que parte de él corresponde al decil total inferior y la otra parte al inmediato siguiente.

Tomado de: Rovzar, Eugenio, "Análisis de las tendencias en la distribución del ingreso en México (1958-1977)", en Economía mexicana, Núm. 3, CIDE, México, 1981. p. 111.

CUADRO 12
SECTOR AGRICOLA, DISTRIBUCION SEGUN EL TIPO DE INGRESO
(1977)

DECILES AGRICOLAS	ASALARIADOS	NO ASALARIADOS
I	I	I
II		II
III		III
	II	IV
	III	
IV		
	IV	
V	V	V
VI	VI	VI
VII	VII	VII
VIII	VIII	VIII
IX	IX	IX
X.a	X.a	X.a
X.b	X.b	X.b

Fuente: Secretaría de Programación y Presupuesto, 1977
(Revisión).

CUADRO 13
TASAS ANUALES DE CRECIMIENTO DEL INGRESO NACIONAL PROMEDIO POR DECIL EN MEXICO
(PESOS DE 1958)

DECIL	1950 ^{a/} 1956 ^{b/}	1956 ^{b/} 1958	1958 1963	1963 1968 ^{c/}	1968 ^{c/} 1970	1950 ^{a/} 1958	1958 1970	1950 ^{a/} 1970
I	-2.53	17.17	0.30	-2.48	2.04	1.74	-0.62	0.27
II	-2.33	20.24	-2.90	7.45	-3.04	2.60	0.86	1.66
III	5.69	6.77	3.47	1.75	0.92	6.54	2.50	4.90
IV	1.57	13.30	-0.87	10.27	-2.40	4.81	3.15	4.55
V	4.44	7.52	3.79	4.14	-2.24	5.71	3.09	4.99
VI	5.10	7.41	2.62	6.00	6.56	6.24	5.52	7.47
VII	5.24	-2.29	6.39	5.81	-5.87	5.06	4.19	5.56
VIII	3.47	5.02	12.15	2.51	-9.35	4.12	3.92	4.78
IX	4.92	7.03	6.65	3.89	-4.10	4.97	3.84	5.79
X.a	3.05	-0.21	15.45	7.99	-15.71	2.22	5.84	5.02
X.b	-5.33	13.62	11.23	3.29	-4.77	-1.68	5.37	2.12
Total	.6766	7.35	7.86	4.47	-5.66	2.41	4.26	4.02

^{a/}Censos S. I. C.

^{b/}S. I. C.

^{c/}Banco de México.

Fuente: Kalifa, Salvador, *Income distribution in Mexico*. Tesis doctoral, Universidad de Cornell, 1977. pp. 171.

CUADRO 14

TASAS ANUALES DE CRECIMIENTO DEL INGRESO PROMEDIO URBANO-RURAL POR DECIL EN MEXICO
(PESOS DE 1958)

DECIL	1958-1963		1963-1968		1958-1970	
	URBANO	RURAL	URBANO	RURAL	URBANO	RURAL
I	-6.77	1.84	12.13	-4.23	0.61	-1.78
II	-1.13	-6.03	7.51	2.02	1.84	-2.22
III	-3.63	-4.99	12.33	8.71	1.73	-0.67
IV	0.71	3.29	4.74	-0.71	3.20	-0.29
V	0.76	-0.07	11.43	4.18	4.36	1.09
VI	3.27	-4.10	4.50	12.03	0.89	-0.25
VII	6.30	2.06	3.99	2.37	2.00	0.41
VIII	4.37	0.87	4.26	6.66	1.20	3.05
IX	9.10	3.85	8.73	6.67	5.39	1.62
X.a	8.30	9.25	20.29	-1.00	4.96	0.47
X.b	7.83	7.92	-0.75	0.25	3.31	0.67
Total	5.21	2.81	6.40	2.96	3.08	0.64

Fuente: Ibidem.

CAPITULO III: CRECIMIENTO ECONOMICO Y DISTRIBUCION DEL INGRESO

Si bien el modelo de desarrollo adoptado en México durante el periodo de estudio, tendió a favorecer a los grupos de ingresos medios y altos, en particular a aquellos ubicados en áreas urbanas, ligados a actividades industriales o de servicios modernos, tal fenómeno no fue uniforme en toda la economía, sino que tendió a conformarse de una distribución funcional del ingreso muy desigual al interior de los diversos sectores y ramas, proceso asociado a la dinámica de la economía en su conjunto, que asignó a los diversos agentes económicos papeles distintos en cada uno de los sectores.

La evolución de la distribución funcional del ingreso se analizará en este capítulo, a partir de la dinámica económica que impuso el avance de la industrialización en México en el periodo de estudio.

Por las características de la información, el análisis se ha dividido en dos subperiodos: el primero que va de 1960 a 1970, y el segundo de 1970 a 1975. El análisis

se realiza mediante el estudio de la distribución funcional del ingreso y sus tendencias por sectores(1), aunque se resaltan algunas características por ramas. Por su importancia, y por las características de la información disponible, se hace énfasis en la evolución de la distribución en la industria manufacturera, donde se examina la relación entre la estructura productiva y la estructura distributiva a nivel funcional.

La distribución funcional del ingreso

La distribución funcional del ingreso en la economía mexicana presenta, durante el período de estudio, una tendencia al incremento en la participación de los ingresos por trabajo. Esta tendencia está correlacionada con el hecho de que el avance del proceso de industrialización implicó el aumento de la proporción de asalariados en la población económicamente activa remunerada. Así pues, si en 1950 los asalariados constituyen el 53% de la población económicamente activa remunerada, para 1970 ya eran el 67 y el 70% en 1975. A su vez, su participación en el ingreso pasó del 22.7% en 1950 al 29.9% en 1970 y al 31.3% en 1975 (véase Cuadro 1).

Este aumento en la participación es paralelo a una

(1) Para un análisis de la distribución funcional por ramas económicas véase Apéndice 1.

continua disminución en la proporción de trabajadores por cuenta propia, que ha caído del 41% del total en 1950 al 24% en 1975. La participación del ingreso en esta categoría en el valor agregado, que en 1950 representaba el 26.1% para 1975 había caído al 10.1%.

A partir de estas cifras, puede esperarse entonces una sensible caída en los niveles de ingreso personal de los trabajadores por cuenta propia, que ya ha sido analizado en el capítulo anterior(2). Esto porque la caída en la participación del ingreso de estos grupos, es superior a la disminución en la participación en la población económicamente activa remunerada. La explicación de tal fenómeno, puede encontrarse en la incapacidad de los grupos de autoempleados de incorporar avances tecnológicos que redunden en el incremento de la productividad del trabajo y en el lugar que ocupan en el proceso productivo como productores o prestadores de servicios informales, excluidos de la economía moderna y de los beneficios del gasto social, por lo que sus términos de intercambio con el sector capitalista se han deteriorado, además de la presencia de otras tendencias a la concentración que operan desde ese mismo sector.

Por lo que hace a los trabajadores asalariados, puede esperarse en general el mantenimiento de su nivel de

(2) Téngase en cuenta que en su mayoría los autoempleados se ubican en la agricultura y se ha comprobado la tendencia a la "ruralización" de los ingresos bajos.

de vida relativo, ya que el aumento en la participación del ingreso de este grupo, es casi similar al aumento de asalariados en la población económicamente activa remunerada. Es decir, que los aumentos en la productividad del trabajo no han sido acompañados por el aumento de los ingresos de los trabajadores, o por lo menos no en la misma proporción.

Como consecuencia tenemos que los empresarios, manteniendo estable su participación en la población económicamente activa remunerada en alrededor del 6%, han aumentado sin embargo su participación en el ingreso, pasando de 51% en 1950 a 59% en 1975 (véase Cuadro 2).

Analizaremos ahora la distribución funcional del ingreso a nivel sectorial. Cabe aclarar que aquí se expondrán las conclusiones al nivel más general; para mayores detalles, véase el Apéndice 1. El análisis se realiza conforme a la distribución sectorial de la economía, que se muestra en el Cuadro 1.

Sector I: actividades primarias.

1.- Agricultura: esta rama en general presenta fuertes desigualdades regionales en cuanto a niveles de desarrollo, tecnificación y la forma de organización de la producción, que va del ejido tradicional a la unidad capitalista más tecnificada. Es evidente, sin embargo, que

la mayor parte de las unidades productivas, emplean técnicas tradicionales y obtienen bajos rendimientos, además de que los términos de intercambio con otros sectores han sido desfavorables a ésta, por lo que el ingreso tiende a ser menor en esta rama que en otros sectores modernos.

En ella la participación de los sueldos y salarios es de alrededor del 25% del valor agregado con pequeñas tendencias a disminuir entre 1960 y 1970, mientras que las utilidades representan el 63%, en lo que sin embargo, es necesario considerar que por las particulares características de la estructura agraria mexicana, personas ubicadas como perceptores de ingresos por utilidades, mantienen posiciones que difícilmente podrían catalogarse como empresariales, ubicándose al mismo tiempo entre grupos de ingresos más bajos. Ello implica un tratamiento cauteloso de los datos referidos a éste sector (véase Cuadro 3).

Puede suponerse entonces que muy probablemente las oscilaciones en los sueldos y salarios reflejan en alguna medida los movimientos de los ingresos de los jornaleros y en general de personas en situación de asalariados y que por lo tanto dan una idea de la dinámica de las formas más "estrictamente capitalistas", las cuales tienden a mantener más o menos estable la relación de participa-

ciones aunque con una leve tendencia a disminuir la parte de los sueldos y salarios.

Sin embargo, resulta significativo que esta caída en las participaciones de los salarios se asocia para el sector en su conjunto a una caída en la participación en el empleo total que pasa de 54% en 1960 a 42% en 1970, lo que significa que una buena parte de la disminución de la fracción correspondiente a sueldos y salarios se explica por la disminución relativa de los niveles de empleo, más que por una caída real de los niveles de remuneración personales. Esto último estaría en todo caso determinado por el nivel de riqueza extraído en las distintas actividades agrícolas y por el crecimiento absoluto de la fuerza de trabajo en el sector.

Asimismo se observa una alta disparidad entre los niveles de empleo que genera este sector y su participación en la producción bruta total, lo que induce a pensar que los ingresos de la población ubicada en la agricultura son en general bastante bajos, y que los trabajadores se mantienen en este tipo de ocupación porque no cuentan con alternativas de empleo mejor remunerado.

Puede entonces suponerse plausiblemente que la dinámica de este sector tendió a concentrar la distribución del valor agregado mediante mecanismos que favorecían

la existencia de ingresos extremadamente bajos y mediante formas de desarrollo que provocaban la disminución del empleo relativo en el sector.

Es además probable que estas tendencias a polarizar la distribución del valor agregado permitieran, en un primer momento, el sostenimiento de la acumulación en este sector, pero que sin embargo, posteriormente afectan sustancialmente sus posibilidades de crecimiento.

2.- Ganadería: los sueldos y salarios pasan de ser el 15% en 1960 al 28% en 1970 del ingreso total del sector, al mismo tiempo que las utilidades disminuyen de 84 a 71%.

La tasa de crecimiento de su producción bruta, para todo el período, si bien es la más alta de todo el sector agropecuario es aún un poco menor al promedio global (121 contra 127%)(véase Cuadro 3).

El crecimiento en forma extensiva de la ganadería, puede significar que pasa de ser una actividad complementaria de la parte agrícola a una actividad "exclusiva" y que por tanto las personas asalariadas dedicadas a esta actividad aumentaron, lo que puede ser bastante plausible si se considera la baja participación de los sueldos y salarios para 1960 en comparación con años anteriores, lo que permite explicar el incremento de la participación salarial en el total.

3.- Silvicultura, caza y pesca tiene un sustancial aumento en la participación de los sueldos y salarios (de alrededor de veinte puntos porcentuales), porción que pierde el rubro de utilidades. Durante este período la rama muestra tendencias a rezagarse del resto de la economía, con lo que su peso dentro de la estructura productiva disminuye de 0.8% en 1960 a 0.5% en 1970. Por ello puede considerarse que su incidencia en la distribución del ingreso dentro de la economía en su conjunto es poco importante. No contamos con suficientes datos para evaluar el comportamiento del valor agregado en esta rama.

Por lo que respecta al comportamiento de este sector para los años de 1970-1975 encontramos que la participación de los ingresos de los trabajadores por cuenta propia de alrededor del 40% proporción similar a la correspondiente a salarios. Las utilidades, por su parte, si bien aumentan su participación, esta sigue siendo muy reducida.

Se nota sin embargo, una tendencia a la reducción de la participación de los ingresos de los autoempleados en este sector, situación similar a la presentada por los ingresos provenientes del salario. Permaneciendo la tendencia a la caída de la participación del empleo del sector en el total.

Este comportamiento parece explicarse por los mecanismos y tendencias que ya se mencionaron para los sesentas, y que durante la primera parte de los setentas tendieron, en algunos casos, a agudizarse.

A nivel de rama, es en la agricultura y silvicultura donde mejor se aprecian estas tendencias, siendo además ramas que presentan tasas de crecimiento reducidas, al tiempo que declinan rápidamente su participación en el producto interno bruto. En la ganadería la participación de las utilidades tiende a declinar en favor de los salarios, mientras que en pesca las remuneraciones aumentan durante este período (de un índice de participación en 1970 de .365 pasa a .787 en 1975), en detrimento de las utilidades.

Sector II: industria

1.- Industrias extractivas (minería). En la minería, entre 1960-1970, si bien existe una disminución de la participación de sueldos y salarios, existe la misma tendencia en las utilidades, a la vez que aumenta la participación del Estado en el valor agregado por la vía de los impuestos indirectos menos los subsidios (ver Cuadro 3); mientras que para 1970-1975 no se registran cambios importantes en la distribución del ingreso al interior de ésta.

Estas tendencias parecen estar asociadas a la profunda crisis por la que atraviesa este sector durante estos años (con una creciente participación estatal), lo que le significaron las tasas de crecimiento de la producción bruta más bajas entre todas las ramas para dos períodos considerados, así como una caída en su participación en el empleo total; con ello, el peso de esta rama tanto en la estructura productiva como en la del empleo es sumamente pequeño.

2.- Energéticos.

2.1 Petróleo. La rama de petróleo muestra una de las caídas más importantes en la participación de los sueldos y salarios en el total del ingreso del sector, pasa del 24% al 13% entre 1960-1970 y con ello, para 1970 tiene una de las participaciones sectoriales más bajas. Al mismo tiempo las utilidades crecen más que proporcionalmente situándose en el 83% del valor agregado del sector en 1970.

Los altos ritmos de crecimiento de las utilidades y la marcada disminución en los sueldos y salarios se encuadran dentro de un crecimiento de la producción bruta de 111% para el período de 1960-1970, que sin embargo, lleva a perder una pequeña parte de su participación relativa en la producción global (3.3 a 3%); los datos de empleo

en el Cuadro 2, no permiten conocer cual fue el comportamiento de éste exactamente, pero parece factible suponer que la acentuada tendencia a la concentración del valor agregado, debe de estar asociada al predominio de las grandes empresas en esta rama(3).

Por lo que respecta a la primera mitad de la década de 1970, la rama crece una tasa promedio anual del 7.5%, ritmo mayor que la tasa industrial.

En esta rama las remuneraciones tendieron a aumentar su participación en el valor agregado en el periodo, si bien entre 1974 y 1975 la tendencia se revierte, resultando que, si en 1970 aquellas representaban el 34.1% del valor agregado, para 1975 caen al 32.6. Las utilidades, por lo tanto aumentan su participación del 65.7% en 1970 al 67.4 en 1975.

2.2 Electricidad. En electricidad se observa una caída importante en la participación de los sueldos y salarios (en diez puntos porcentuales), que casi íntegramente se transfiere a utilidades y una proporción importante correspondiente a los impuestos indirectos menos los subsidios, tendencia que se revierte fuertemente para el periodo 1970-1975.

Para entender la dinámica de la distribución del valor agregado en esta rama debe atenderse primordialmente

(3) Jiménez Jaimes, Félix y Rocés Dorransoro, Carlos "Precios y márgenes de ganancia en la industria manufacturera mexicana", en Economía mexicana, Núm. 3, CIDE, México, 1981. pp. 183 a 251.

a la estrategia de desarrollo que el Estado implementó y que tuvo en las empresas públicas un instrumento relevante, en la medida de la participación de la Comisión Federal de Electricidad.

Los criterios para el desarrollo y asignación del gasto público en electricidad hacen pensar que el objetivo central fue desarrollar una actividad eléctrica, altamente tecnificada y moderna. Ello se evidencia al constatar los elevados niveles de productividad del sector. A su vez la evolución del empleo demuestra que este sector —dominado por el Estado— estuvo lejos de estar caracterizado por niveles abultados de fuerza de trabajo ocupada, como suele suponerse en el caso de la empresa pública.

3.- Industria manufacturera. El análisis del sector manufacturero se hace por grupos de ramas, clasificadas de acuerdo al tipo de bien que producen: 1.- bienes de consumo no durable; 2.- bienes intermedios y 3.- bienes de consumo durable y de capital. Esta clasificación puede no ser del todo estricta, debido entre otras cosas a que muchas ramas producen diversos tipos de bienes, pero se adoptó este criterio de clasificación atendiendo al proceso de desarrollo industrial. En efecto, el grupo 1 corresponde a industrias tradicionales cuya instalación es más antigua; el grupo 2 corresponde a ramas que en su

mayoría se desarrollan con fuerza en la década de 1950; finalmente en el grupo 3 se incluyen ramas cuyo desarrollo es más reciente, y en general su expansión corresponde básicamente a las últimas dos décadas. La distribución entonces quedaría de acuerdo con el Cuadro 4.

Grupo 1: industrias productoras de bienes de consumo no duradero.

Este grupo de ramas presenta una tasa de crecimiento promedio entre 1960 y 1970 similar al producto interno bruto, pero inferior a la tasa industrial y a la manufacturera (véase Cuadros 5 y 6), por lo que su participación en el producto decreció, no obstante contribuir todavía para 1970 con más de la mitad del producto manufacturero.

En general se trata de ramas poco dinámicas, con mercados de baja elasticidad-ingreso de la demanda para sus productos, lo que evidencia el grado de madurez que habfan alcanzado, por lo que su crecimiento tiende a seguir de cerca al crecimiento de la población.

La distribución del ingreso en el grupo en su conjunto, parece tender a favorecer a las utilidades, puesto que en siete ramas que lo componen la participación de los salarios en el valor agregado disminuye entre 1960 y 1970 (8: carnes y lácteos, 10: otros alimentos, 13: textiles de fibra blanda, 14: otros textiles, 15: calzado y

vestimenta, 25: farmacéuticos, 26: perfumes y cosméticos). Las ramas donde la distribución tendió a desconcentrarse fueron: 11: bebidas, 12: tabaco, 19: cuero, 24: jabones y detergentes. Por último, la rama 18: imprenta y editorial, no sufrió modificaciones importantes.

Sin embargo, en este grupo, los márgenes de ganancias entre 1960 y 1963 disminuyen en 1.3% promedio anual, lo que parece estar asociado a la reconversión tecnológica que experimentaron estas actividades, que llevó a las empresas a un aumento en los niveles de competencia, y por otro lado, a una política fiscal relativamente adversa. A partir de 1966, el margen comienza a subir, aunque lentamente, siendo las ramas donde el margen de ganancia aumenta: 12, 13, 14, 15, 18, 19 y 25. En el resto de las ramas el margen decrece.

Tal comportamiento puede asociarse con el aumento de los niveles de concentración, pues en estas ramas, excepto la 12: tabaco y la 19: cuero, el índice de concentración aumenta (véase Cuadro 7).

En este grupo se produce un sensible aumento en la participación del capital extranjero, correlativo al abandono del capital privado nacional de ramas como tabaco y la industria textil.

Por lo que respecta al período 1970-1975 encontramos que la contribución de este grupo al total de la produc-

ción manufacturera es decreciente pasando de 52.6 a 48.9% (véase Apéndice estadístico). Ello debido a que la tasa de crecimiento promedio fue inferior a la de todos los sectores industriales —excepto minería— y al producto interno bruto (véase Cuadro 6).

Tal comportamiento es reflejo del grado de madurez alcanzado por el grupo, lo que se caracteriza por la baja elasticidad-ingreso de la demanda, a lo que se agrega la incapacidad para captar demanda externa.

Este sería un elemento importante para explicar la caída en el empleo y el número de establecimientos que se observa en casi todas las ramas del grupo, aunque el crecimiento del producto y de la productividad son evidencias de un proceso de modernización en estas ramas en la primera parte de la década de 1970.

Este proceso de modernización fue acompañado por un fuerte incremento de los niveles de concentración en todas las ramas, excepto tabaco y cuero. En cuanto al margen de ganancia, éste se incrementó para casi todo el grupo, excluyendo las ramas 9: harina y nixtamal, 19: cuero y las pertenecientes a la industria química: 24, 25 y 26 (ver Cuadro 7).

Por otro lado, se registra en todas las ramas del grupo una recuperación de la presencia del capital priva-

do nacional, que habfa mermado durante la década anterior a favor de las empresas extranjeras.

Finalmente puede esperarse que la distribución funcional del ingreso a favor de la ganancia haya tendido a consolidarse en este período, pues de catorce ramas que lo comprenden sólo en cinco (10, 13, 15, 19 y 25), operó cierta redistribución a favor de los salarios(4).

Grupo 2: industrias productoras de bienes intermedios.

Este grupo presenta entre 1960 y 1970 uno de los ritmos de crecimiento mayores de la economía mexicana, superado solamente por el grupo 3; aquel crece a una tasa promedio anual del 10.5%, por lo que su participación en el producto manufacturero pasa de 24.1% en 1960 al 27.8% en 1970 (véase Cuadro 4).

Estos resultados tienen que ver con el rápido crecimiento industrial que se registra en México durante la década de 1960, que exigió fuentes eficientes de insumos intermedios demandados por las industrias de consumo final y sobre todo durable, que se montan y desarrollan rápidamente en esa época.

En cuanto a la distribución del valor agregado, encontramos que en cuatro ramas: metálica básica, madera y corcho, química básica y otras químicas, la participación de los salarios aumentó; en tres disminuyó (papel y car-

(4) Ver Apéndice 1.

tón, cemento y vidrio y petroquímica) y en dos se mantuvo: hule y fertilizantes.

El margen de ganancia del grupo en general tiende a mantenerse en el período, frente a un aumento muy moderado en los costos, que se ha sugerido-(5), se traslada a precios con rezago, lo que da indicios de una activa competencia de precios en el grupo.

Tal comportamiento sería correlativo a los niveles de concentración, que en este grupo se elevaron para todas las ramas excepto para la 22: petroquímica.

Por último, como se ve en el Cuadro 7, la participación del capital extranjero en el grupo aumentó sensiblemente, en particular en metálica básica, madera y corcho y papel y cartón, aunque haya descendido en hule, las ramas químicas y cemento y vidrio. En este grupo, la participación de las empresas públicas aumentó también en todas las industrias del grupo.

Estos elementos parecen sugerir que el comportamiento de la participación de los salarios en el ingreso de estas ramas está asociado a los distintos períodos en que se establecieron y desarrollaron. Así, las ramas más modernas (con fuerte participación de inversión extranjera), surgen en general ya modernizadas con lo que un rápido crecimiento del producto se traduce también en un creci-

(5) Jiménez Jaimes, Félix y Rocas Dorronsoro, Carlos, op. cit.

miento del empleo más o menos proporcional; asimismo estas empresas modernas es probable que requieran para el inicio de sus operaciones del pago de "altos salarios y bajos precios", lo que afecta el margen de ganancia inicial.

Por su parte, ramas como cemento y vidrio o petroquímica —donde la participación de los salarios disminuyó— que podrían considerarse en la década de los sesenta ya maduras fueron capaces a través de los procesos de innovación tecnológica y de fijación de precios de disminuir la participación de los asalariados en su ingreso.

Por lo que respecta al período 1970-1975 se observa para el grupo en su conjunto un incremento en la participación de los salarios en el ingreso (excepto papel y química básica).

Este grupo siguió siendo uno de los más dinámicos de la economía, aunque su tasa de crecimiento haya sido menor que la registrada en la década de 1960, por lo que su participación en el producto continuó aumentando (véase Cuadros 5 y 6). Tal vez este comportamiento se deba a la caída en la tasa de crecimiento que sufre la economía en esta época, lo que afectaría en particular a este grupo que en general no produce bienes a los que pudiera atribuirse un crecimiento autónomo de la demanda como en el caso de los bienes de consumo.

Por otro lado, el nivel de concentración aumentó para casi todas las ramas del grupo, siendo las excepciones: la 25: maderas y corcho y la 30: hule, aunque tal aumento haya sido en general reducido (ver Cuadro 7).

Es plausible suponer que en este grupo se haya dado un proceso de modernización, ya que en casi todas las ramas se registra un aumento en la relación capital-producto (ver Cuadro 7), así como la relación capital-trabajo, aún cuando se registró un crecimiento fuerte en el empleo y en el número de establecimientos en casi todas las ramas. Se observa asimismo, la caída en el margen de ganancia en la mayor parte de las ramas a excepción de la 17: papel, 27: otras químicas y 29: metálicas básicas (esto parece confirmar la idea de sus diferencias de comportamiento según el momento de su establecimiento, y por tanto el momento del ciclo de crecimiento de la rama industrial por el que estén atravesando).

Estos elementos hacen suponer que el comportamiento de la distribución del ingreso está básicamente asociado al incremento en el empleo y la caída en los márgenes de ganancia.

Grupo 3: industrias productoras de bienes de consumo durable y de capital.

Este grupo, presenta la tasa de crecimiento más alta

de la economía (13.5% promedio anual), por lo que su participación en el producto manufacturero e industrial se eleva considerablemente (véase Cuadro 6).

En el caso de las ramas productoras de durables, se trata de ramas productoras de bienes demandados por grupos de ingresos altos, con alta elasticidad ingreso de la demanda. Además se ha demostrado que en esta época no se presentó indicio alguno de "saturación" en el consumo de estos bienes(6), lo que ayudaría a explicar el gran dinamismo que presenta el grupo.

La distribución funcional del ingreso, por su parte, tendió a la concentración a favor de las utilidades, ya que en tres industrias del grupo la participación de los sueldos y salarios en el valor agregado disminuyó: productos metálicos, equipo de transporte y automotriz y otras manufacturas; en una la participación de las remuneraciones aumentó: metalmecánica, y en otra permaneció constante: maquinaria eléctrica.

El margen de ganancia en este grupo aumentó permanentemente en todas las ramas, otros estudios han revelado(7) que esto se produce paralelamente a un crecimiento constante de los costos. Ello puede estar asociado al grado de monopolio de la empresa del grupo, que le permitfa

(6) Véase, Lustig, Nora, Distribución del ingreso y crecimiento en México. México, El Colegio de México, 1981.

(7) Jiménez Jaimes, Félix y Rocas Dorronsoro, Carlos, op. cit.

trasladar a precios los aumentos en los costos.

Tal hipótesis se refuerza si consideramos que el nivel de concentración aumentó o se mantuvo constante para todas las industrias del grupo, además de que en éste se encuentran algunas de las ramas más concentradas de la economía mexicana.

Por último, probablemente sea en este grupo donde la pérdida del liderazgo del capital privado nacional sea más clara, ya que es aquí donde el capital extranjero participa en mayor proporción, mismo que se incrementa sensiblemente en la década de 1960.

Para el período de 1970-1975 este grupo es el más dinámico de la industria manufacturera y de la economía en su conjunto, por lo que su participación en el producto interno bruto, continúa aumentando, no obstante, al igual que la década anterior, es mucho más dinámico el comportamiento de las industrias que producen bienes de consumo duradero (maquinaria eléctrica y equipo de transporte y automotriz). Aquí es notoria también la caída en el ritmo de crecimiento en la década de 1970, cuyas causas ya han sido analizadas en el capítulo I.

Se trata en general de un grupo de industrias cuyos productos tienen una alta elasticidad-ingreso de la demanda y no dan indicio alguno de "saturación"(8), o bien -en

(8)Lustig, Nora, op. cit.

el caso de los bienes de capital— son industrias donde todavía se da cierto proceso de "sustitución de importaciones", por lo que sostienen cierto dinamismo a pesar de los ciclos cortos y marcados que presenta la economía en la década de 1970.

Correlativamente a ese dinamismo, este grupo presenta un fuerte aumento en el empleo y el número de establecimientos, aunque no parece haber existido un notorio proceso de modernización, ya que las relaciones capital-producto y capital-empleo, descienden para casi todas las ramas —la excepción es equipo de transporte.

Por otro lado, el índice de concentración aumenta en general para el grupo aunque para casi todas las industrias el aumento haya sido reducido (ver Cuadro 7). Los márgenes de ganancia aumentan moderadamente para casi todas las ramas, excepto dos, la 32: maquinaria eléctrica y la 34: automotriz.

Finalmente, por lo que hace a la distribución funcional del ingreso, la participación de los sueldos y salarios en el valor agregado del grupo aumenta, a excepción de la rama 31: metalmecánica, lo que puede explicarse por el rápido crecimiento del empleo y el moderado incremento en la productividad y en los niveles de concentración del grupo en este período.

4.- Construcción. esta rama muestra cambios sustanciales en la distribución de su valor agregado, los sueldos y los salarios pasan a representar el 61% en 1970, frente al 29% en 1960; mientras tanto las utilidades disminuyen del 57 al 28% en la década.

Como factores centrales para la explicación de este fenómeno, se encuentran los siguientes: una elevada elasticidad producto del empleo, por lo que si bien esta rama crece un poco más rápidamente que el producto interno bruto, incrementa más su participación en el empleo total representando para 1970 el 4.7% del empleo total. Puede considerarse también el crecimiento de los sueldos y salarios, así como características particulares del proceso productivo de esta rama dentro de un acelerado proceso de concentración, debido a la estructura sumamente polarizada de la ocupación, donde sobresale el monto de empleo poco calificado.

Por lo que respecta al período 1970-1975 las participaciones de los salarios en el ingreso disminuye, lo que puede asociarse a que esta rama presenta uno de los más rápidos ritmos de crecimiento de toda la economía para este período (18.3% promedio anual entre 1970-1975).

III. Sector terciario.

Por lo que respecta al sector terciario para 1960-1970, encontramos que son dos las ramas que manifiestan tendencias relevantes a la concentración del ingreso.

1.- Transporte que mantenfa para 1960 una de las más altas participaciones de sueldos y salarios en el valor agregado (64%), la disminuye en alrededor de veinte puntos porcentuales (45% en 1970), como contrapartida las utilidades crecen del 33% en 1960 al 54% para 1970.

El alto dinamismo de esta rama (260 de tasa de crecimiento en su producción bruta), le permitió aumentar sustancialmente su peso dentro de la estructura productiva del país (de 2.6% en 1960 a 4.2% en 1970), disminuyendo su importancia dentro de la estructura del empleo.

Estos datos permiten suponer que la reducción de los sueldos y salarios de esta rama está íntimamente asociada a la evolución del empleo. El notorio rezago de éste probablemente causado por una acelerada modernización de la rama comparado con el crecimiento de la producción significaron estancamiento o incluso disminución del monto total de los sueldos y salarios que sólo aumentaba entonces sostenido por el incremento en las remuneraciones; con ello, el crecimiento en el valor agregado tenderfa casi en su totalidad a orientarse hacia las utilidades.

2.- Comunicaciones parece ser un caso similar a transportes; el fuerte descenso desde una importante participación de los sueldos y salarios en el valor agregado y el crecimiento casi en la misma proporción de las utilidades resultan condicionados por un incremento de la producción bruta superior a la global, contrapuesta a una disminución en su participación en el empleo total.

Es posible entonces que sea en los factores que inciden en los cambios de la elasticidad-producto del empleo en donde deban buscarse los condicionantes principales de la evolución de su distribución del valor agregado para esta rama, así como para transportes.

3.- Comercio aumenta la participación de los sueldos y salarios de 9 a 20%, mientras utilidades disminuye de 81 a 71%. El comportamiento de esta rama puede considerarse como poco dinámico, crece sólo a una tasa de 77%, mientras que su participación en el empleo se mantiene más o menos estable. Así, si bien su peso dentro de la estructura de la producción bruta disminuye de 22 a 17%, su participación dentro del empleo global sube de 9.5 a 9.8%. Tendencias que deberán influir favorablemente en un crecimiento de la porción de los sueldos y salarios.

Servicios financieros incrementa también la participación de los sueldos y salarios de 52 a 64% y utilidades

disminuye de 47 a 35%. Las características de esta rama hacen suponer que el importante crecimiento en su participación en el empleo junto con un aumento de la producción bruta por debajo de la tasa global dentro de una estructura salarial bastante variada, debió incidir decisivamente en las modificaciones de las retribuciones en el valor agregado.

4.- Por último, en la rama de otros servicios crece la participación de los sueldos y salarios de 25 a 33%; a su vez, las utilidades disminuyen de 73 a 63%. El comportamiento de esta rama parece asociado a la dinámica de los servicios públicos, de la educación y salud permite suponer que mantiene una elevada elasticidad producto-empleo (ver Cuadro 3).

Esta rama resulta de gran importancia dentro de la estructura total de la producción bruta (alrededor del 12% para los dos años considerados), así como en la estructura del empleo, donde representa en 1970 el 3.4% que corresponde en buena parte, al empleo otorgado por el gobierno.

Por lo que respecta al período 1970-1975 el sector terciario en conjunto, presenta tasas de crecimiento similares a las del producto, por lo que mantiene su participación en él, mientras parece aumentar su participa-

ción en el empleo total, con lo que puede concluirse que la productividad del trabajo en el sector cayó (ver Cuadro 6).

La distribución funcional del ingreso en este sector operó en contra de los ingresos de trabajadores por cuenta propia, pues en sólo una rama (la 38: esparcimiento), de las cinco en que esta categoría de trabajadores tiene participación significativa, esta categoría de ingresos aumentó; en las cuatro ramas restantes (39: transportes, 41: comercio, 43: hoteles y restaurantes, 45: otros servicios), los ingresos de los autoempleados disminuyó en favor de los salarios (rama 45), de las utilidades (rama 39 y 43) o de ambos (rama 41).

La participación de los salarios en el valor agregado de las ramas que comprende el sector terciario mejoró a expensas de la participación de las utilidades brutas en cuatro ramas: (38) esparcimiento, (40) comunicaciones, (42) alquiler de inmuebles (donde tienen una participación muy reducida) y (45) otros servicios. En cambio, en las ramas (39) transportes y (43) hoteles y restaurantes, la participación de las remuneraciones disminuye a favor de las utilidades.

Puede considerarse que el comportamiento en la distribución del ingreso en este sector parece estar básicamente asociado a las características de la relación que

establece el sector industrial con este sector.

Conclusiones

Las tendencias en la distribución funcional del ingreso por sectores, pueden resumirse de la siguiente manera:

- 1) En el sector I: actividades primarias, se produce una tendencia a la concentración del ingreso en favor de las utilidades.
- 2) En el sector II: industria, en general se presentan dos subperíodos: durante la década de 1960 la participación de las utilidades en el producto se incrementa; para el primer quinquenio de la década de 1970 esa tendencia se revierte.
- 3) En el sector III: sector terciario, las tendencias pueden dividirse en dos grupos de ramas: a) las ramas modernas (transportes y comunicaciones), donde las tendencias de la distribución son similares a las del sector industrial; b) las ramas no modernas, donde los salarios aumentan su participación en el producto a costa de las utilidades o el ingreso de los autoempleados.

Estas tendencias pueden explicarse por la dinámica

de la economía y las peculiaridades de funcionamiento de las ramas o grupos de ramas al interior de cada sector.

En el sector I las tendencias a la concentración se presentan más claramente en las ramas menos dinámicas (agricultura y silvicultura), no obstante, la redistribución que operó en la ganadería y pesca no fue suficiente para contrarrestar aquéllas.

Lo anterior se asocia al estancamiento que sufrió el sector dentro de una tendencia a la concentración del producto y el crecimiento de la productividad en las áreas de producción capitalista. Ello se tradujo en dos efectos: por un lado la expulsión de trabajadores del sector, que rápidamente perdió participación en el empleo total, y por otro lado, un incremento de la proporción de trabajadores asalariados al interior del sector, lo que contrarrestó un poco el efecto anterior.

Por último, la abundancia de mano de obra, la desorganización del mercado de trabajo y la política agraria implementada han permitido a los empresarios retener para sí los frutos del crecimiento del producto y la productividad.

Respecto al sector II, a nivel de grupos de ramas, se tiene por un lado que la minería y las industrias de energéticos, así como el grupo 3 de bienes de consumo du-

rable y de capital presentaron durante los años sesenta una tendencia a la concentración del ingreso, misma que fue revertida en el período siguiente; por su parte, el grupo de bienes intermedios mantuvo su estructura distributiva en el primer período; para el siguiente tendió, al igual que las ramas anteriores a la desconcentración. El grupo 1 (bienes de consumo durable), es el único que mantuvo su tendencia a la concentración a favor de los beneficios en los dos períodos. Finalmente, la construcción que es la única que presentó tendencias a la desconcentración en los años sesenta, para los setenta estas tendencias se revierten.

Estos fenómenos tienen explicaciones diversas para cada grupo de ramas industriales, sin embargo, en general la dinámica diferenciada en la distribución se origina en el comportamiento del producto, el empleo, la productividad, la estructura industrial y el papel sindical en cada rama.

En la minería, las tendencias a la concentración de la década de 1960 obedecen al lento crecimiento del producto y a la capacidad de los empresarios para detener la caída de sus ingresos en el total mediante mecanismos que les permitieron apropiarse de los incrementos del producto logrado, gracias al grado de oligopolización que presenta la rama; para el período siguiente, no obstante, tales

mecanismos perdieron efectividad, muy probablemente por la acrecentada actividad sindical que se produjo además de que durante el período 1970-1975 la productividad en la rama creció muy lentamente, lo que dificulta la operación de los mecanismos concentradores.

Las industrias del petróleo y la electricidad presentan a lo largo del período de estudio altas tasas de crecimiento del producto y la productividad (aunque éstas sensiblemente más altas para la década de 1960); en éstas, sin embargo, los sindicatos fueron incapaces de apropiarse de una parte importante del crecimiento del producto y la productividad. A su vez, para la década de 1970, cuando el crecimiento del producto y la productividad son más lentos, los movimientos sindicales cobran fuerza y la política salarial tiende a ser más favorable; los incrementos en el producto tienden a ser ganados por los salarios, que mejoran su participación.

El grupo I (bienes de consumo no duradero) de manufacturas, presenta las menores tasas de crecimiento del producto y la productividad, ya que se trata de ramas cuyos productos presentan elasticidades-ingreso de la demanda relativamente reducidas; por otro lado, se trata de ramas que presentan los índices de concentración más bajos del sector, así como las tecnologías más atrasadas. No

obstante durante este período operó un proceso de modernización que se tradujo en incrementos del margen de ganancia y de índice de concentración para el grupo en su conjunto, lo que unido a la posible existencia de sindicatos pequeños, permiten explicar la tendencia a la concentración del ingreso a favor de las ganancias.

El grupo 2 (bienes intermedios), presenta tasas de crecimiento de la productividad y el producto superiores al promedio de la industria manufacturera. Este grupo presenta un nivel medio de concentración con cierta tendencia a aumentar, en particular para la década de 1960; el margen de ganancia, por su parte, creció durante los años sesenta; para el quinquenio 1970-1975 la tendencia se revierte. De esta manera, la distribución que se mantuvo en el primer período, para el segundo, tendió a favorecer a los salarios.

El grupo 3 (bienes de consumo duradero y de capital), en el período de análisis es el más dinámico de la economía (presenta las mayores tasas de crecimiento del producto y la productividad). Su producción tiene una alta elasticidad-ingreso de la demanda, que es ejercida por los grupos de mayor poder de compra. Este grupo presenta el índice de concentración más alto de la industria, con una leve tendencia a aumentar, al igual que el margen de ga-

nancia, aunque para el período 1970-75 esas tendencias operan con mayor lentitud. En este cuadro la distribución que tendió a moverse desfavorablemente para las remuneraciones en la década de 1960; para el segundo período se revirtió la tendencia, a lo que contribuyó la acción de los sindicatos (los mayores de la industria), y la política salarial.

Para el sector III resalta en primer término la caída de los ingresos de los trabajadores por cuenta propia, a la vez que una aparente redistribución del ingreso a favor de los asalariados. Estas tendencias pueden deberse a dos causas: 1) a la incapacidad de los autoempleados para mantener la competitividad frente a la expansión de las empresas capitalistas, más productivas y tecnificadas; 2) puede pensarse en una cierta tendencia al incremento del empleo asalariado, al menos en las actividades modernas del sector, correlativo a la disminución de las empresas familiares.

Las ramas más dinámicas del sector, al mismo tiempo las más modernas —comunicaciones y transportes—, presentan una tendencia, sin embargo, a concentrar el ingreso en los años 60 a favor de las utilidades, misma que se revierte para el caso de las comunicaciones en el quinquenio siguiente. Para el resto de las ramas, operó permanentemen-

te cierta redistribución a favor de los asalariados.

Para todo el sector, por otro lado, el empleo creció rápidamente, particularmente para las ramas de otros servicios y esparcimiento, donde la productividad tiene tasas negativas de crecimiento, lo que se relaciona directamente con la llamada "terciarización" de la economía, es decir, por las características de las actividades incluidas en estas ramas, puede esperarse que aquí se refugie gran número de los trabajadores expulsados del campo, dada la baja calificación y equipamiento de capital requeridos en estas actividades de baja remuneración.

En contraste, en las ramas modernas la productividad crece rápidamente, y al igual que en la industria, es el poder sindical y el grado de concentración de la rama lo que determina el destino de las ganancias de productividad. Así, en la rama de comunicaciones, donde existen sindicatos grandes, los incrementos de productividad pueden ser ganados por el factor trabajo.

CUADRO 1
DISTRIBUCION SECTORIAL DE LA ECONOMIA

Sector I: Actividades primarias

- 1.- Agricultura
- 2.- Ganadería
- 3.- Silvicultura, caza y pesca

Sector II: Industria

- 1.- Industrias extractivas (minería)
- 2.- Energéticos
 - 2.1 Petróleo
 - 2.2 Electricidad
- 3.- Manufacturas
 - 3.1 Bienes de consumo no duradero
 - 3.2 Bienes intermedios
 - 3.3 Bienes de consumo durable y de capital
4. Construcción

Sector III: Sector terciario

- 1.- Transportes
- 2.- Comunicaciones
- 3.- Comercio
- 4.- Otros servicios

CUADRO 2

MEXICO: PARTICIPACION DE LAS CATEGORIAS OCUPACIONALES EN LA POBLACION
ECONOMICAMENTE ACTIVA REMUNERADA Y EN EL INGRESO: 1950, 1970 Y 1975

CATEGORIA OCUPACIONAL	P A R T I C I P A C I O N E S					
	1950		1970		1975	
	PEAR	INGRESO	PEAR	INGRESO	PEAR	INGRESO
Empresarios	6	51.16	6	58.12	6	58.55
Trabajadores asalariados	53	22.77	67	29.98	70	31.27
Trabajadores por cuenta propia	41	26.07	27	11.90	24	10.18

Fuente: SEPAFIN, Subdirección de Programación Industrial: Distribución del ingreso en México (borrador).

CUADRO 3
PARTICIPACION PORCENTUAL DE SUELDOS Y SALARIOS
O UTILIDADES EN EL INGRESO TOTAL DE LA RAMA

R A M A	1960	1970	TASAS DE CRECIMIENTO DE LA PRODUCCION BRUTA	ESTRUCTURA DE LA PRODUCCION BRUTA		PARTICIPACION PORCENTUAL EN LA ESTRUCTURA DEL EMPLEO	
				1960	1970	1960	1970
1) Agricultura	99.99	99.56					
- Sueldos y salarios	26.81	25.81	51.28	8.2	5.4		
- Utilidades	73.01	73.71					
2) Ganadería	99.91	99.90					
- Sueldos y salarios	15.19	28.68	121.43	4.7	4.5	54.6	41.9
- Utilidades	84.73	71.23					
3) Silvicultura, caza y pesca	95.00	94.90					
- Sueldos y salarios	23.00	44.20	53.21	0.8	0.5		
- Utilidades	72.00	50.7					
4) Minería	99.60	93.80					
- Sueldos y salarios	34.90	32.60	37.14	2.5	1.5	1.3 ^{2/}	0.7
- Utilidades	64.70	61.20					
5) Petróleo y coque	87.08	96.38					
- Sueldos y salarios	29.25	13.27	111.83	3.3	3.0	-	0.7 ^{1/}
- Utilidades	57.83	83.11					
6) Productos alimenticios	98.30	95.20					
- Sueldos y salarios	33.00	26.30	157.18	9.7	11.0		
- Utilidades	65.30	68.90					
7) Bebidas	87.08	87.40					
- Sueldos y salarios	29.25	36.10	129.28	1.8	1.8		
- Utilidades	57.83	51.30					
8) Tabaco y sus productos	56.1	39.8					
- Sueldos y salarios	13.20	17.20	57.83	0.6	0.4	13.8	17.7
- Utilidades	42.90	22.60					
9) Textiles	98.80	97.30					
- Sueldos y salarios	54.30	45.80	92.70	2.7	2.2		
- Utilidades	44.50	51.50					

10) Calzado y prendas de vestir	99.90	96.50			
- Sueldos y salarios	43.30	37.50	128.51	2.8	2.8
- Utilidades	56.60	59.00			
11) Madera y corcho	99.90	97.20			
- Sueldos y salarios	25.20	33.30	215.17	0.8	1.1
- Utilidades	74.80	63.90			
12) Papel, cartón y sus derivados	99.90	95.60			
- Sueldos y salarios	45.60	40.30	209.89	0.8	1.1
- Utilidades	54.40	55.30			
13) Imprenta y editorial	99.90	95.80			
- Sueldos y salarios	54.00	53.30	136.05	0.7	0.8
- Utilidades	45.90	42.50			
14) Cuero y sus productos	99.90	96.90			
- Sueldos y salarios	43.20	50.80	40.61	0.5	0.3
- Utilidades	56.70	46.10			
15) Hule y sus productos	96.90	87.60			
- Sueldos y salarios	28.70	28.10	185.27	0.4	0.5
- Utilidades	68.20	59.50			
16) Química farmacéutica	99.70	94.50			
- Sueldos y salarios	40.00	39.00	191.57	2.7	3.5
- Utilidades	59.70	55.50			
17) Productos de minerales no metálicos	97.70	84.50			
- Sueldos y salarios	45.00	37.10	218.95	1.1	1.5
- Utilidades	52.70	47.40			
18) Metálicas básicas	99.90	95.60			
- Sueldos y salarios	40.60	41.70	244.93	1.8	2.8
- Utilidades	50.50	53.90			
19) Productos metálicos	100.00	95.60			
- Sueldos y salarios	49.80	47.70	254.44	1.1	1.7
- Utilidades	50.20	46.10			
20) Maquinaria y equipo	99.90	95.40			
- Sueldos y salarios	40.60	46.60	432.89	1.3	3.0
- Utilidades	59.30	48.80			
21) Equipo de transporte y automotriz	93.00	92.60			
- Sueldos y salarios	46.60	39.90	297.13	1.6	2.8
- Utilidades	46.40	52.70			

22) Manufacturas diversas	99.20	93.80					
- Sueldos y salarios	47.80	44.40	330.13	0.6	1.2		
- Utilidades	51.40	49.80					
23) Construcción	87.00	90.00					
- Sueldos y salarios	29.20	61.90	145.22	6.4	6.9	3.6	4.7
- Utilidades	57.80	28.10					
24) Electricidad	86.00	85.60					
- Sueldos y salarios	51.10	41.10	152.95	0.8	0.9	0.4	0.4
- Utilidades	34.90	44.50					
25) Comercio	91.46	91.60					
- Sueldos y salarios	9.98	20.28	77.45	22.6	17.6	9.5	9.8
- Utilidades	81.48	71.31					
26) Transporte	98.97	99.64					
- Sueldos y salarios	64.90	45.34	260.65	2.6	4.2		
- Utilidades	33.87	54.30					
27) Comunicaciones	93.54	90.90					
- Sueldos y salarios	63.70	42.09	163.04	0.4	0.5		
- Utilidades	29.84	48.81					
28) Restaurantes y hoteles	94.68	99.63					
- Sueldos y salarios	46.35	45.34	181.45	2.0	2.5		
- Utilidades	48.33	54.29					
29) Servicios financieros	99.99	99.22					
- Sueldos y salarios	52.59	64.14	89.82	1.8	1.5	13.6 ^{3/}	17.7
- Utilidades	47.40	35.03					
30) Otros servicios	99.20	97.0					
- Sueldos y salarios	25.90	33.60	120.90	12.5			3.4
- Utilidades	73.90	63.40					
T o t a l	95.50	94.90					
- Sueldos y salarios	27.60	33.80	127.81	100	100	100	100
- Utilidades	67.90	61.10					

^{1/} No existe como rubro separado en 1960.

^{2/} Incluye a las personas ocupadas en la industria del petróleo.

^{3/} Incluye a las personas ocupadas en la administración pública.

CUADRO 4
CLASIFICACION DE LAS RAMAS DE LA INDUSTRIA
MANUFACTURERA POR EL TIPO DE BIEN QUE PRODUCEN

GRUPO 1: Industrias productoras de bienes de consumo duradero

1.1 Industrias de alimentos

Rama 8: carnes y lácteos

Rama 9: harinas y nixtamal

Rama 10: otros alimentos

1.2 Industria de bebidas

Rama 11: bebidas

1.3 Industria del tabaco

Rama 12: productos del tabaco

1.4 Industria textil

Rama 13: textiles de fibras blandas

Rama 14: otros textiles

Rama 15: calzado y vestimenta

1.5 Industria de la imprenta y editorial

Rama 18: imprenta y editorial

1.6 Industria del cuero

Rama 19: cuero

1.7 Industria química y petroquímica

Rama 24: jabones y detergentes

Rama 25: farmacéuticos

Rama 26: perfumes y cosméticos

GRUPO 2: Industrias productoras de bienes intermedios**2.1 Industria de la madera y corcho****Rama 16: madera y corcho****2.2 Industria del papel****Rama 17: papel****2.3 Industria del hule****Rama 20: productos de hule****2.4 Industria química, petroquímica, secundaria y similares****Rama 21: química básica****Rama 22: petroquímica II****Rama 23: fertilizantes****Rama 27: otros químicos****2.5 Industrias del cemento y vidrio****Rama 28: cemento y vidrio****2.6 Industrias metálicas****Rama 29: metálica básica**

GRUPO 3: Industrias productoras de bienes de consumo durable y bienes de capital

3.1 Industria de productos metálicos

Rama 50: productos metálicos

3.2 Industria metal-mecánica

Rama 31: metal-mecánica

3.3 Industria de maquinaria eléctrica

Rama 32: maquinaria eléctrica

3.5 Industria del equipo de transporte

Rama 33: equipo de transporte

Rama 34: automotriz

3.6 Otras manufacturas

Rama 35: otras manufacturas(9)'

(9) Cabe aclarar que aquí sólo se presenta el análisis por grupo (el análisis por rama se desarrolla en el Apéndice 1), lo que requirió incorporar fuentes estadísticas adicionales. Por otro lado, como la tasa de crecimiento del empleo del Cuadro 2 no está desagregada, sus posibles efectos sobre la distribución del ingreso se prefirieron estudiarlos en ese mismo Apéndice.

CUADRO 5
TASAS DE CRECIMIENTO DEL PRODUCTO INTERNO BRUTO TOTAL POR SECTORES, 1930-1978

	1930 1940	1940 1950	1950 1960	1960 1970	1970 1978	1950 1955	1955 1960	1960 1965	1965 1970	1970 1975	1975 1978
Producto interno bruto	3.9	6.0	6.1	7.0	5.1	6.5	5.7	7.1	6.9	5.6	4.1
1. Sector primario	4.1	5.8	4.1	3.7	2.3	4.8	3.5	4.7	2.7	1.7	3.3
2. Minería	-2.2	0.0	2.9	2.2	2.9	2.3	3.5	1.0	3.3	3.6	1.7
3. Industria	4.4	7.4	7.4	9.1	6.5	7.3	7.6	9.0	9.2	6.6	6.3
3.1 Petróleo y petroquímica	2.0	7.1	7.6	9.5	9.7	1.6	14.0	9.4	9.6	7.5	13.5
3.2 Manufacturas	4.6	7.1	7.3	8.9	5.7	8.5	6.2	9.2	8.6	5.9	5.3
3.2.1 Consumo no duradero	n. d.	n. d.	6.1	6.9	4.5	7.7	4.6	6.9	6.9	4.4	4.8
3.2.2 Intermedios	n. d.	n. d.	9.4	10.5	6.9	9.4	9.4	10.2	10.7	7.4	5.9
3.2.3 Consumo duradero	n. d.	n. d.	11.8	14.8	7.9	13.2	10.3	18.3	11.3	9.3	5.7
3.2.4 Capital	n. d.	n. d.	9.5	12.3	4.6	11.6	7.4	14.8	9.9	4.2	5.4
3.3 Construcción	5.2	10.0	7.3	8.3	6.2	5.5	9.1	6.9	9.7	8.3	2.9
3.4 Electricidad	8.8	5.7	9.3	13.6	8.5	6.4	12.2	13.0	14.1	8.6	8.3
4. Sector terciario	4.3	5.7	6.2	6.8	5.2	6.9	5.5	7.0	6.7	5.9	2.9

Fuente: Hernández Laos, E. y Boltvinik, Julio, op. cit.

CUADRO 6
ESTRUCTURA DEL PRODUCTO INTERNO BRUTO POR SECTORES DE ACTIVIDAD, 1930-1978
(PORCENTAJES EN BASE A PRECIOS DE 1960)

S E C T O R E S	1930	1940	1950	1955	1960	1965	1970	1975	1978
Producto interno bruto	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0
1. Sector primario	19.1	19.4	19.2	17.7	15.9	14.2	11.6	9.6	9.4
2. Minería	6.8	3.7	2.1	1.7	1.5	1.1	1.0	0.9	0.8
3. Industria	20.4	21.4	24.4	25.3	27.7	30.2	33.5	35.0	37.2
3.1 Petróleo y petroquímica	3.2	2.7	3.0	2.3	3.4	3.8	4.3	4.7	6.0
3.2 Manufacturas	14.5	15.4	17.1	18.8	19.2	21.1	22.8	23.1	23.8
3.2.1 Consumo no duradero	n. d.	n. d.	12.1	12.8	12.1	12.0	12.0	11.3	11.5
3.2.2 Intermedios	n. d.	n. d.	3.4	3.9	4.6	5.3	6.4	6.9	7.3
3.2.3 Consumo duradero	n. d.	n. d.	0.8	1.1	1.4	2.3	2.8	3.3	3.4
3.2.4 Capital	n. d.	n. d.	0.8	1.0	1.0	1.5	1.7	1.6	1.6
3.3 Construcción	2.2	2.5	3.6	3.5	4.1	4.0	4.6	5.2	5.0
3.4 Electricidad	0.5	0.8	0.7	0.7	1.0	1.3	1.8	2.1	2.3
4. Sector terciario	53.8	55.5	54.3	55.3	54.9	54.4	53.9	54.5	52.6

Fuente: Ibidem.

CUADRO 7
CARACTERISTICAS DE LA INDUSTRIA MANUFACTURERA

GRUPO, INDUSTRIA	TASA DE CRECIMIENTO DEL PRODUCTO INTERNO BRUTO 1970-1975	TASA DE CRECIMIENTO DE LA PRODUCTIVIDAD 1970-1975	RELACION CAPITAL PRODUCTO		INDICE DE CONCENTRACION	
			1970	1975	1970	1975
GRUPO I						
1.1 Alimentos	3.9	1.6	.560	.687	.395	.412
1.2 Bebidas	5.0	2.9	.880	.724	.329	.487
1.3 Tabaco	0.6	1.8	.605	.469	.612	.551
1.4 Industria textil						
1.4.1 Textiles	5.1	8.9	1.057	1.142	.311	.327
1.4.2 Calzado y vestido	6.5	5.6	.637	.416	.263	.287
1.5 Imprenta y editorial	5.0	5.7	.960	.755	.229	.256
1.6 Cuero	1.4	4.4	.725	.639	.298	.280
GRUPO II						
2.1 Madera y corcho	4.2	3.0	.892	.858	.290	.241
2.2 Papel	2.9	0.6	1.042	1.151	.296	.309
2.3 Hule	8.4	3.2	.589	.808	.608	.527
2.4 Quimica	8.0	4.6	.935	1.002	.297	.375
2.5 Cemento y vidrio	10.0	6.3	1.337	1.305	.459	.468
2.6 Industrias metálicas	6.5	3.3	.752	1.071	.504	.573
GRUPO III						
3.1 Productos metálicos	1.9	-0.4	.868	.786	.306	.291
3.2 Metal-mecánica	6.4	-4.1	.937	.832	.348	.373
3.3 Maquinaria eléctrica	6.0	1.1	.782	.620	.316	.352
3.4 Transporte	11.7	4.7	.755	.874	.709	.729
3.5 Otras manufacturas	0.1	4.7	1.040	.883	.449	.465

GRUPO O INDUSTRIA	MARGEN DE GANANCIA			CAMBIOS EN EL EMPLEO 1970-1975	CAMBIOS EN EL NUMERO DE ESTABLECIMIENTOS 1970-1975	PARTICIPACION DEL CAPITAL PRIVADO NACIONAL		
	1960	1970	1975			1965	1970	1975
GRUPO I								
1.1 Alimentos	1.362	1.276	1.250	3.4	9.1	85.4	72.2	74.8
1.2 Bebidas	1.487	1.359	1.553	2.0	-26.0	87.4	69.8	88.0
1.3 Tabaco	2.237	2.449	2.602	-19.1	-9.5	34.1	3.2	60.1
1.4 Industria textil								
1.4.1 Textiles	1.365	1.569	1.687	-24.0	-20.4	92.1	79.0	91.4
1.4.2 Calzado y vestido	1.330	1.609	1.757	-24.1	-23.1	96.3	92.2	94.0
1.5 Imprenta y editorial	1.235	1.316	1.499	-11.5	3.6	90.8	90.0	89.0
1.6 Cuero	1.345	1.465	1.359	-6.1	-22.2	97.1	95.3	94.0
GRUPO II								
2.1 Madera y corcho	1.744	1.491	1.444	-4.0	-17.0	95.4	84.7	77.1
2.2 Papel	1.299	1.115	1.231	4.3	-11.7	73.4	61.0	76.3
2.3 Hule	1.785	1.610	1.429	-14.2	-87.0	27.6	36.1	3.9
2.4 Quimica	1.615	1.456	1.279	22.5	-1.6	32.9	42.6	43.9
2.5 Cemento y vidrio	1.361	1.362	1.320	10.3	3.9	72.3	74.6	65.2
2.6 Industrias metalicas	1.115	1.191	1.239	14.1	6.3	51.1	24.0	47.5
GRUPO III								
3.1 Productos metalicos	1.163	1.266	1.401	2.9	12.9	71.2	75.2	75.1
3.2 Metal-mecanica	1.508	1.678	1.774	31.5	0.9	48.3	46.8	43.3
3.3 Maquinaria electrica	1.500	1.521	1.232	36.9	32.6	56.6	49.9	39.5
3.4 Transporte	1.152	1.259	1.183	48.3	5.9	43.3	17.9	14.5
3.5 Otras manufacturas	0.865	1.020	1.287	44.5	-11.0	84.9	66.9	54.4

GRUPO O INDUSTRIA	PARTICIPACION DE EMPRESAS EXTRANJERAS			PARTICIPACION DE EMPRESAS PUBLICAS		
	1965	1970	1975	1965	1970	1975
GRUPO I						
1.1 Alimentos	6.3	21.5	16.8	8.3	6.3	8.4
1.2 Bebidas	12.4	30.0	11.8	-	0.2	0.2
1.3 Tabaco	65.9	96.8	7.0	-	-	32.9
1.4 Industria textil						
1.4.1 Textiles	4.6	15.3	9.0	3.3	5.7	8.4
1.4.2 Calzado y vestido	1.8	6.2	7.7	1.9	1.6	0.9
1.5 Imprenta y editorial	8.2	7.9	10.2	1.0	2.1	0.8
1.6 Cuero	1.0	3.7	6.0	1.9	1.0	-
GRUPO II						
2.1 Madera y corcho	0.6	7.9	10.8	4.0	7.4	12.1
2.2 Papel	21.2	32.9	15.8	5.4	6.1	7.9
2.3 Hule	72.4	63.9	60.1	-	-	-
2.4 Quimica	63.2	50.7	50.1	3.9	6.7	6.0
2.5 Cemento y vidrio	27.0	20.8	31.2	0.7	4.6	3.6
2.6 Industrias metálicas	20.3	46.6	23.9	28.6	29.4	28.6
GRUPO III						
3.1 Productos metálicos	28.8	26.6	18.6	-	4.2	6.3
3.2 Metal-mecánica	47.8	52.1	54.9	3.8	1.1	1.8
3.3 Maquinaria eléctrica	43.4	50.1	56.2	-	-	4.3
3.4 Transporte	47.4	64.0	65.2	9.3	18.1	20.3
3.5 Otras manufacturas	15.1	33.1	44.8	-	-	0.8

Fuente: Jacobs, Eduardo y Martínez, Jesús, "Competencia y concentración: el caso del sector manufacturero, 1970-1975", en Economía mexicana, Núm. 2, CIDE, México, 1980.

Roces Dorronsoro, Carlos y Jiménez Jaimes, Félix O., op. cit.

CUADRO 8
EMPLEO POR SECTOR ECONOMICO

1975

T O T A L	15 296	100.0
Agropecuario, silvicultura y pesca	4 655	30.5
Minerfa	184	1.2
Industria manufacturera	2 002	13.1
Construcción	1 151	7.5
Electricidad	49	0.3
Comercio, restaurantes y hoteles	2 267	14.8
Transportes, almacenes y	602	3.9
Servicios financieros, seguros y bienes inmuebles	282	1.9
Servicios comunales, sociales y personales	4 104	26.8

Fuente: Secretaría de Pogramación y Presupuesto, Sistema de cuentas nacionales.

CAPITULO IV: CONSIDERACIONES FINALES

En México el esquema de desarrollo seguido durante las últimas décadas está estrechamente asociado a las características del proceso de industrialización, de donde se derivan las siguientes proposiciones:

Las características de la expansión industrial mexicana determinan en buena medida las estructuras y tendencias de la distribución del ingreso. Ello es consecuencia, en buena parte, de que el proceso de industrialización es el factor fundamental de la difusión del progreso técnico al resto de la economía y a su vez los cambios en la distribución del ingreso están estrechamente asociados a los cambios en la productividad sectorial relativa por hombre empleado, y a la forma en que se distribuyen los frutos de este progreso técnico.

A lo largo del trabajo se sostuvo la existencia de una correspondencia entre las tendencias y estructura en la distribución del ingreso y la dinámica económica.

Se analizaron cuales son, a nuestro juicio los prin-

cipales factores que permiten realizar esta sociación tanto para la distribución personal como para la funcional.

Ello permitió encontrar que en general las tendencias de una y otra, obedecen a elementos similares, lo que también permite relacionar ambos tipos de distribución. Pasemos ahora a enumerar brevemente éstos:

1) En el sector agropecuario. En la distribución personal encontramos que para los deciles rurales y agrícolas se observa una tendencia a la concentración del ingreso en los tres deciles más altos en detrimento de los primeros seis deciles rurales. Se observa asimismo una tendencia a la "ruralización de los ingresos bajos".

Por lo que respecta a la distribución funcional encontramos que las utilidades incrementan su participación en el ingreso rural en detrimento de los salarios y los ingresos de los trabajadores por cuenta propia.

Estas tendencias (tanto de la distribución personal como la funcional) parecen desprenderse de un incremento industrial y de una política sectorial que otorgaban al sector agropecuario un papel de "subvencionador" del desarrollo industrial, lo que devino, al interior del sector primario, en una ex-

pansión capitalista fuertemente polarizada (en términos de productividad, créditos, etc.), que ocasionó una caída y recomposición de la estructura del empleo en el sector (cuyo efecto resulta más notorio en la distribución por deciles), dado por tres elementos:

- a) Una distribución de la actividad de los campesinos y minifundistas.
- b) El incremento de las relaciones asalariadas en el agro.
- c) La inversión se ubicó básicamente en las zonas modernas e irrigadas agudizando con ello las tendencias a la polarización en el desarrollo agrícola.

2) En las actividades urbanas y no agrícolas encontramos:

El comportamiento de la distribución personal en los deciles urbanos y no agrícolas, puede resumirse en: incremento en la participación del ingreso urbano en el total, concentración del ingreso en los deciles superiores, con disminución en los primeros tres deciles y una homogenización de los ingresos medios (IV al VIII).

Por lo que se refiere a la distribución funcional

industrial, ésta presenta las siguientes tendencias principales.

Las industrias no manufactureras tienden a concentrar el ingreso entre 1960-1970, para el quinquenio siguiente, los salarios incrementan su participación en el ingreso.

Dentro de la industria manufacturera, dividida por grupos de industrias se tiene:

- a) El grupo 1 (ramas productoras de bienes de consumo duradero), tiende a concentrar el ingreso a favor de las utilidades. Este grupo es el que crece más lentamente en el sector industrial.
- b) El grupo 2 (ramas productivas de bienes intermedios), mantiene la distribución durante los años sesenta, y para la década siguiente tiende a desconcentrar a favor de los salarios. Este grupo mantiene tasas de crecimiento superiores a las de la economía.
- c) El grupo 3 (ramas productoras de bienes de consumo durable y de capital), que en los años sesenta tendió a concentrar el ingreso, para los años setenta, la tendencia se revierte. Este grupo presenta las mayores tasas de crecimiento de la economía.

En el sector servicios en general existe una tendencia a la caída de la participación de los ingresos de los trabajadores por cuenta propia, al incremento de los salarios, y a que las utilidades mantengan su participación.

Estas tendencias en la distribución funcional y personal del ingreso, parecen derivarse de cuatro aspectos principales, cuyos efectos sobre el sector secundario o terciario tienen diversos grados de ponderación.

a) La "homogenización de los ingresos urbanos medios".

Esta tendencia parece corresponder a dos conjuntos de causas íntimamente relacionadas: por una parte el vínculo entre el grado de dispersión del abanico salarial y el salario base (ligado directamente al salario mínimo legal), permite inferir, dado el comportamiento del salario base, una tendencia a la homogenización de la estructura salarial en la industria manufacturera, tanto a nivel de ocupaciones como de sectores industriales.

Por otra parte "debido a que los movimientos (aumento o disminuciones), en el abanico salarial se dieron en una estructura de ordenación salarial que se mantuvo prácticamente inalterada, es decir, lo que sucedía era que aumentaban o disminuían las distancias (los diferenciales) entre los sala-

rios pagados en las distintas industrias que, sin embargo, conservaron su mismo lugar en términos de la escala salarial"(1).

Estos elementos parecen explicarse por un proceso de modernización de la industria que en general condujo a una mayor homogenización de la estructura salarial.

Entre otros factores que apoyaron esta modernización industrial pueden mencionarse:

- 1) Una creciente homogenización en las habilidades de la fuerza de trabajo.
- 2) Los efectos del poder sindical.
- 3) El crecimiento del producto en las ramas más atrasadas se convierte asimismo en la incorporación en estas ramas de nuevas técnicas y en importantes incrementos de la productividad, mientras que las ramas más modernas (que en muchos casos ya surgieron modernizadas), su crecimiento se asocia más a una expansión con las mismas técnicas.

- b) La "terciarización de la economía". La dinámica de interrelaciones establecida entre el sector industrial y el resto de la economía supuso una cre-

(1) Márquez, Carlos, "Las diferencias salariales interindustriales: 1965, 1970 y 1975", en Economía mexicana, Núm. 4, CIDE, México, 1981. p. 158.

ciente oferta de trabajo que no podía ser absorbida por el crecimiento industrial; ésto llevó a la población desocupada a ubicarse en actividades informales y de autoempleo con bajos niveles de capitalización, productividad, calificación y remuneración. De esta manera, puede decirse que la expansión del producto y el empleo del sector terciario, responde a los requerimientos de un desarrollo industrial incapaz de generar una capacidad de arrastre suficiente sobre el empleo y la producción del sector terciario, dado el crecimiento de la oferta de trabajo.

- c) Concentración del ingreso en los deciles superiores (IX y X) e incremento de la participación de las utilidades. Tendencia que puede asociarse a dos conjuntos de elementos:
- 1) Una tendencia a la internacionalización de los salarios de los altos ejecutivos.
 - 2) Un incremento en la concentración de la estructura industrial que favoreció el incremento de los márgenes de ganancia.
- d) Queda por último el destacar que en general las tendencias a la concentración del ingreso manifiestas tanto en la distribución personal como en

la funcional fueron más fuertes durante la década de los sesenta, mientras que en la siguiente década (por lo menos durante el primer quinquenio), estas tendencias tendieron a amortiguarse; ello parece tener su origen tanto en la política salarial instrumentada, como en las características adquiridas por el movimiento sindical durante este período.

A P E N D I C E S

A P E N D I C E 1

Se presenta a continuación una descripción y análisis del comportamiento para cada rama de la distribución del valor agregado. Las principales conclusiones y tendencias por grupo de ramas ya han sido anotadas en los capítulos 3 y 4.

I. Las ramas donde se detecta una caída significativa en la participación de los sueldos y salarios en el valor agregado entre 1960 y 1970 son: agricultura, minería, petróleo, productos alimenticios, textiles, calzado y prendas de vestir, papel, cartón, quimicafarmacéutica, productos minerales no metálicos, productos metálicos, equipo de transporte y automotriz, manufacturas diversas, electricidad, transporte y comunicaciones(1).

Considerando a cada rama por separado se encuentra que:

En la agricultura la participación de los sueldos y

(1) La suma de salarios y utilidades no necesariamente es el 100% porque no se considera la participación de impuestos indirectos netos de subsidios.

salarios es de alrededor del 25% del valor agregado con una pequeña tendencia a disminuir entre los años considerados, mientras que las utilidades representan el 63%, en lo que sin embargo, es necesario considerar que por las particulares características del agro mexicano, personas ubicadas como perceptores de ingresos por utilidades mantienen posiciones que difícilmente podrían catalogarse como empresariales, ya que se ubican en los deciles de más bajos ingresos. Esto implica un tratamiento cauteloso de los datos referidos a este sector.

Puede suponerse entonces que muy probablemente las oscilaciones en los sueldos y salarios reflejan en alguna medida los movimientos en los ingresos de los jornaleros y en general de personas en situación de asalariados y que por lo tanto dan una idea de la dinámica de las formas más "estrictamente capitalistas", las cuales tienden a mantener más o menos estable la relación de participaciones aunque con una leve tendencia a disminuir la parte de los sueldos y salarios.

Resulta significativo encontrar que esta caída en las percepciones de los asalariados se asocia para el sector en su conjunto a una caída en la participación porcentual en el empleo total. Lo que puede significar que una buena parte de la disminución de la fracción correspon-

diente a sueldos y salarios se explique por la disminución de los niveles de empleo, más que por una caída real de los niveles de remuneración personales.

Asimismo se observa una alta disparidad entre los niveles de empleo que genera éste sector y su participación en la producción bruta total, lo que induce a pensar que los ingresos de la población ubicada en la agricultura son en general bastante bajos y que se mantienen en éste tipo de ocupación porque no cuentan con alternativas de empleo mejor remunerado.

Puede entonces suponerse plausiblemente que la dinámica de este sector tendió a concentrar la distribución del valor agregado mediante mecanismos que favorecían la existencia y la posibilidad de ingresos extremadamente bajos.

Siendo probable que estas tendencias a polarizar la distribución del valor agregado permitieran en un primer momento, el sostenimiento de la acumulación en el sector, y posteriormente afectaran las posibilidades de crecimiento de este mismo sector.

En la minería si bien existe una disminución de la participación de sueldos y salarios, existe la misma tendencia en las utilidades, a la vez que aumenta la partici-

pación en el valor agregado del estado por vfa de los impuestos indirectos menos los subsidios (ver cuadro 2, capítulo 3).

Estas tendencias parecen estar asociadas a la profunda crisis por la que atraviesa este sector durante estos años, lo que significó la tasa de crecimiento de la producción bruta más baja entre todas las ramas (37% para todo el período), y un fuerte descenso en su participación en el empleo total, con lo que para 1970 el peso de esta rama, tanto en la estructura productiva como en la del empleo sea relativamente pequeño (1.5% y .07% respectivamente).

Puede concluirse entonces que esta rama favoreció en muy pequeña escala las tendencias a la concentración del ingreso por tres mecanismos fundamentales:

- a) Por la disminución de la participación de los sueldos y salarios en el valor agregado y una proporción entre ellos y las utilidades de aproximadamente la mitad.
- b) Por el descenso en la participación en el empleo total que muy probablemente vino acompañado de un recrudescimiento en la intensidad de las formas de extracción del excedente económico en el sector y las presiones sobre oferta de fuerza de trabajo que favorecía en el resto de la economía.

c) Por el peso de esta actividad en el producto interno bruto y empleo globales.

La rama de petróleo y coque muestra una de las caídas más importantes en la participación de los sueldos y salarios (pasa de 24% al 13% entre 1960-1970) y con ello, para 1970 tiene una de las participaciones más bajas. Al mismo tiempo que las utilidades crecen más que proporcionalmente situándose en el 83% del valor agregado del sector en 1970.

Los altos ritmos de crecimiento de las utilidades y la marcada disminución en los sueldos y salarios se encuadran dentro de un crecimiento de la producción bruta de la ramadell1% para el período, que sin embargo, la lleva a perder una pequeña parte de su participación relativa en la producción global (de 3.3% a 3%); los datos sobre el empleo del cuadro 2 (capítulo 3), no permiten conocer cual fue el comportamiento de éste exactamente, pero parece viable suponer que la acentuada tendencia a la concentración del valor agregado resultó de un crecimiento de los márgenes de utilidad superior al aumento de costos, y que fue gravado en una menor proporción, esta posibilidad dados los comportamientos de los precios para este período puede suponerse entre otros elementos, consecuencia de incrementos en la productividad, en la eficiencia, en

el monopolio del petróleo, en las relaciones de esta rama con el exterior y su dinámica ocupacional.

Productos alimenticios muestran una caída de cerca de seis puntos porcentuales en los sueldos y salarios que son ganados por utilidades (3 puntos aproximadamente) y por un crecimiento de la participación del Estado(2).

Muestra para el período un crecimiento de cerca de 157%, superior al promedio lo que le permite aumentar su participación en el producto a 11% para 1970. La estructura de esta rama(3) así como su elasticidad precio-costo normal tanto a corto como a largo plazo, unido a su importante crecimiento permite suponer que en esta rama existió un proceso de competencia que tendió a concentrar su estructura, manifestándose en la modernización de la planta productiva (y con ello un crecimiento de la productividad) y en una lucha en precios y en diferenciación de productos.

Probablemente entonces la disminución en la participación de los sueldos y salarios se asocie a la modernización de esta rama apoyada por la inversión extranjera, lo que modificó la productividad y por ende los niveles de

(2) Con ello nos referimos a un crecimiento en la proporción de impuestos indirectos-subsidios en la distribución del valor agregado.

(3) Véase el trabajo de Félix O. Jiménez y Carlos Rocas, "Precios y márgenes de ganancia en la industria manufacturera mexicana". Economía mexicana, No. 3, CIDE.

empleo, así como su respuesta al crecimiento del producto.

Textiles muestra también una importante caída en la participación de los sueldos y salarios (cerca de diez puntos porcentuales) que casi se transfieren íntegramente a utilidades.

Las elasticidades precio-costo de los textiles de fibra blanda y otros textiles(4); inducen a pensar en la existencia por un lado de grandes empresas oligopólicas coexistiendo con empresas pequeñas, en donde las primeras mantienen una política de traslado a los precios del crecimiento de los costos más que proporcional. Lo que se apoyó muy probablemente, dados los bajos niveles de crecimiento de la producción bruta (92%), en una elasticidad-precio de la demanda bastante baja y que hizo rentable un mayor crecimiento de los precios que del producto. Estos niveles de sensibilidad en la elasticidad-precio de la demanda fueron posiblemente, apoyados y sostenidos por las mismas grandes empresas mediante mayores gastos en la promoción de ventas(5).

Los valores de estas elasticidades permitieron una redistribución del ingreso al interior de la rama que se vio acentuada por el crecimiento de la productividad y la

(4) Idem.

(5) "El crecimiento del margen puede reflejar un aumento en los gastos de promoción de ventas por parte de las grandes empresas", ibidem, p. 203.

dinámica de las retribuciones a la fuerza de trabajo. La existencia de pequeños establecimientos junto con grandes empresas oligopólicas redujo la capacidad de negociación de los asalariados en el conjunto de la rama, verificándose más bien arreglos particulares que representaban pequeños incrementos salariales en los establecimientos pequeños, y mejores remuneraciones en las empresas grandes que lo compensaban gracias a sus niveles de productividad.

En calzado y prendas de vestir, encontramos un importante descenso en la participación en la remuneración de los asalariados (alrededor de seis puntos porcentuales), que es transferido parcialmente a utilidades (en tres puntos). Esta rama parece mostrar una estructura industrial similar a textiles, en donde las estimaciones no permiten afirmar sobre el predominio de las empresas grandes o pequeñas(6).

Cuenta asimismo con una elasticidad precio-costo mayor que uno, lo que le representó entre 1960 y 1975 un crecimiento de su margen de ganancia del 44%. Esto nuevamente puede buscarse explicar por la elasticidad-precio de la demanda (y los gastos en promoción de ventas y diferencia de producto), el crecimiento de la productividad y su incidencia sobre el empleo (sobre todo para 1970-

(6) Idem, p. 201.

1975 donde es fuertemente negativa) y la dinámica de las retribuciones salariales en una estructura como la de esta rama.

Es importante observar que el crecimiento de su productividad bruta fue suficiente para permitirle sostener su peso dentro de la estructura industrial con lo que probablemente su impacto en los niveles de empleo fue más positivo que el de la rama anterior, lo que le permitiría explicar por qué la caída en los sueldos y salarios fue un poco menos acentuada.

La rama de papel, cartón y sus productos, tiene una reducción en la participación de los sueldos y salarios (de cerca de cinco puntos porcentuales), proporción que tiende a orientarse mayoritariamente al crecimiento de la participación del Estado, mientras que las utilidades sólo aumentaban en un punto.

Muy probablemente ésto resulta de un predominio de las grandes empresas(7), que sostienen una elasticidad-precio-costo casi igual, pero un poco mayor a uno.

Ante ello puede suponerse que el alto crecimiento de la producción bruta (209%, ver cuadro 2, capítulo 3), que permitió incrementar su peso dentro de la estructura pro-

(6) Idem, p. 201.

(7) Ibidem, p. 203.

ductiva a 1.1% en 1970, asimismo mostró un positivo crecimiento en el empleo de la rama. Esto sin embargo, es necesario matizarlo sobre todo en su incidencia en la economía en su conjunto, debido a su poca importancia relativa y absoluta que representaba en 1960 en la estructura productiva nacional.

Puede considerarse entonces, que la redistribución del valor agregado benefició principalmente a la participación del Estado, entendida como impuestos netos de subsidios, siendo sostenida en la disminución de los niveles de ingreso personales.

La rama química farmacéutica muestra una pequeña caída en la participación de los sueldos y salarios (pasa de 40% en 1960 a 39% en 1970), siendo mucho más notoria la caída de las utilidades (de 59% en 1960 a 55% en 1970).

Esta situación resulta en gran medida sorprendente e incluso contrasta con los resultados e indicadores de las ecuaciones de comportamiento elaboradas por Jiménez y Roces, en donde se destaca que para la rama de farmacéuticos: "La relativa ventaja en los costos normales sugiere que las empresas grandes tienen predominio"⁽⁸⁾, sosteniéndose además que: "el margen muestra una tendencia creciente de 1960 a 1970 y una tendencia marcadamente decre-

(8) Idem, p. 205.

ciente de 1970 a 1975"(9).

Probablemente las causas que pudieron explicar las tendencias en la distribución del valor agregado de esta rama deberfan buscarse en su alto dinamismo (191% de tasa de crecimiento de la producción bruta para el perfodo), asociado a una estructura productiva liderada por grandes empresas que representaba una particular conformación en el incremento del empleo y de la productividad.

Productos de minerales no metálicos cuenta con una participación decreciente tanto de los sueldos y salarios como de las utilidades en el valor agregado, aumentando significativamente la intervención del Estado. Lo que parece puede ser explicado si se considera el alto crecimiento del sector (218%) y su relativa poca participación en el total (1.5% de la producción bruta para 1970). Ello permite suponer que el dinamismo de la rama pudo haber permitido un aumento en la participación del Estado, no a costa del valor agregado existente, sino de una distribución sesgada hacia éste de los incrementos, lo que modificó sustancialmente la estructura de ingresos interna debido al monto productivo en base al cual se realiza el crecimiento.

Resulta entonces difícil evaluar su incidencia glo-

(9) Ibidem.

bal en la distribución del ingreso, sin considerar conjuntamente las actividades y mecanismos de transferencia del sector público.

Productos metálicos tiene las mismas tendencias que la rama anterior en cuanto a la disminución de la participación de sueldos y salarios y las utilidades en el valor agregado y el aumento de las intervenciones del Estado. Parece sin embargo, mostrar importantes diferencias en cuanto a su estructura productiva, ya que las especificaciones para esta rama indican que la participación de las empresas pequeñas es significativa. Se encuentra asimismo una elasticidad precio-costo mayor a uno(10).

Estos elementos junto con el alto crecimiento de la rama permite explicar el comportamiento de las remuneraciones a los asalariados; si consideramos que la elasticidad precio-costo mayor a uno, debió significar un aumento de la masa de utilidades, facilitado por la dinámica de la capacidad negociadora de los asalariados dentro de una estructura de pequeñas empresas, y un posible incremento en el empleo menor al esperado por el crecimiento del producto en la rama; lo que puede haber representado importantes incrementos en la productividad.

Estos elementos sin embargo, resultan insuficientes

(10) Idem, p. 206.

para comprender el comportamiento de las utilidades, siendo necesario para ello, destacar el papel jugado por el crecimiento de la intervención estatal(11).

En la rama de equipo de transporte y automotriz, encontramos un importante proceso de concentración del ingreso, donde los sueldos y salarios pasan de representar el 46% en 1960 a ser el 39% para 1970, por su parte las utilidades aumentan de 46% en 1960 a 52% en 1970.

El comportamiento de esta rama resulta de la fusión de dos dinámicas diferenciadas aunque no necesariamente contrapuestas dentro de un contexto de elevadas tasas de crecimiento de la producción bruta.

La concentración del ingreso es más clara en la "subrama" equipo de transporte donde la elasticidad precio-coste es mayor a uno. Contando asimismo con una estructura productiva con predominio de las grandes empresas.

Por su parte, en la "subrama" automotriz la participación de las grandes empresas según las estimaciones no es predominante e incluso parece existir la tendencia a disminuir los índices de concentración, por lo menos en lo que se refiere a las cuatro mayores empresas.

Las características de su estructura productiva, así como los procesos tecnológicos que requiere condujo, como

(11) Este factor es también insuficiente si no se analiza en su conjunto la intervención del Estado en la economía.

consecuencia de su gran dinamismo, a un importante incremento del empleo.

La interacción de estos factores permite suponer como variables centrales de la distribución del valor agregado en la rama de equipo de transporte y automotriz los siguientes:

- a) La subrama de equipo de transporte significó un importante aumento en la masa total de utilidades por el crecimiento de su margen de ganancia. Al mismo tiempo es probable que los sueldos y salarios en ella fueran mayores en promedio al que recibían los empleados de la subrama automotriz como consecuencia de los diferenciales en tamaño y concentración de planta.
- b) Probablemente en la subrama automotriz, el incremento de las ganancias no fuera tan marcado y que por el contrario el crecimiento del empleo fueron mayor en esta subrama, aunque muy posiblemente los niveles de ingreso real de los trabajadores pudieran estar tendiendo a la baja o por lo menos fueran menores a los otorgados en la subrama de equipo de transporte, con lo que la acentuada competencia en precios que infieren Jiménez y Roces para la automotriz(12), pudo tener como base en al-

(12) Jiménez y Roces, op. cit., p. 207.

guna medida las oscilaciones en el valor de la fuerza de trabajo.

En la rama de manufacturas diversas, la participación tanto de los sueldos y salarios como de las utilidades tiende a disminuir, siendo un poco más alta la caída en los sueldos y salarios (de 47% a 44%).

Es difícil sin embargo, interpretar esta información debido a la gran diversidad de productos que incluye, puede únicamente considerarse como hipótesis general a las siguientes:

La rama muestra una tasa de aumento de su producción bruta ciertamente espectacular (30%), en una estructura industrial en donde probablemente predominan grandes empresas, lo que permitió una elasticidad precio-costo mayor a uno. Lo que induce a pensar que posiblemente por sus características fue una rama con un importante crecimiento en el empleo. Resulta sin embargo, difícil de explicar cómo con un crecimiento tan dinámico, con una elasticidad precio-costo mayor a uno y una disminución en la participación de los sueldos y salarios, las utilidades mostraron una leve caída, sin aducir nuevamente a la extrema heterogeneidad de la rama, así como la participación del Estado.

II. Las ramas donde se producen aumentos en la participación de las remuneraciones en el valor agregado son: bebidas, tabaco, madera y corcho, cuero, metálicos básicos, maquinaria y equipo, construcción. Considerándolos de manera desagregada encontramos:

En bebidas la participación de los sueldos y salarios pasa de 29% a 36%, mientras las utilidades disminuyen de 57% a 51%. Si consideramos algunos indicadores básicos de esta rama encontramos como bastante probable un predominio de las empresas pequeñas y medianas(13), así como una creciente diversificación y diferenciación de productos, lo que dificulta la posibilidad de competir vía diferenciales sustanciales de costos, así como de elasticidades precio-costo. El crecimiento de la rama es casi similar al global (129% contra 127% respectivamente) con lo que su peso dentro de la estructura productiva se sostiene en 1.8%. Considerándolas características de esta rama (compuestas por industrias relativamente modernas), es probable que haya sostenido o incluso aumentado levemente su elasticidad producto-empleo, influyendo en las remuneraciones a los asalariados, a la vez que la misma estructura industrial impedía una elasticidad precio-costo que tendiera a concentrar el valor agregado en las utilidades.

(13) Idem, p. 200.

Tabaco y sus productos si bien incrementa la porción los sueldos y salarios, lo hace desde una participación muy pequeña (13% para 1960), y sólo en una proporción muy pequeña (en cuatro puntos porcentuales), por lo que para 1970 continúa mostrando una participación de los sueldos y salarios sustancialmente baja (17%). Esto implicó que las utilidades tengan una proporción más que significativa, las ganancias pasan de representar el 42% para 1960 en una acelerada tendencia a disminuir, al 22% en 1970. Esto significó una creciente y decisiva participación del Estado en la distribución del valor agregado de esta rama. Lo que se explica por la fuerte proporción de impuestos que contienen los precios de estos productos (cigarros, por ejemplo). Unido a un bajo crecimiento del producto, esta rama muestra la característica de adelantar el cambio de precios al de costos(14), consecuencia de una estructura industrial fuertemente oligopolizada y la alta participación del Estado, que ha llevado a que las revisiones de precios sean más o menos periódicas y estén influidas en gran medida por consideraciones impositivas, con lo que las modificaciones en los precios tratan de responder a las expectativas generales sobre la economía. Su peso específico dentro de la planta productiva disminu-

(14) Idem.

yó y con él su incidencia en la distribución del ingreso (haciéndose mínima).

Madera y corcho, aumentó la participación de los sueldos y salarios del 25% en 1960 al 33% en 1970, mientras utilidades decrece del 74% al 63% para los mismos años. Este comportamiento se explica por una elasticidad precio-costo que tiende a disminuir, probablemente causado por la existencia de grandes empresas que cuentan con ventajas en costos, lo que permite disminuir sus precios y aumentar su participación en el mercado; por ello el margen de ganancia global puede disminuir momentáneamente; lo que fue aún más factible gracias al alto dinamismo que tiene esta rama en el período (215%). A pesar de ello la distribución del valor agregado para 1970 seguía siendo bastante concentrada en favor de las utilidades.

Cuero y sus productos aumenta la participación de los sueldos y salarios de 43% a 50%, mientras que utilidades disminuye de 56% a 46%. Esta rama prácticamente se estancó durante este período (crece sólo el 40%), disminuyendo aún más su gravitación en la estructura de la producción bruta (es de sólo 0.3% en 1970). Puede considerarse entonces como poco significativa en la explicación de la distribución del ingreso.

Su comportamiento en el valor agregado está asociado

al predominio de las grandes empresas en su producción, con lo que si bien mantuvo una elasticidad precio-costo mayor a uno, ésta parece haber favorecido sustancialmente a los más importantes establecimientos, afectando simultáneamente los márgenes de ganancia de las empresas pequeñas y medianas, al sucederse probablemente un aumento de las retribuciones de los asalariados(15).

Metálicos básicos: los sueldos y salarios aumentaron de 40 a 41%, simultáneamente con las utilidades que pasan de 50 a 53%.

Resalta en esta rama su alto dinamismo (244%), que le permitió aumentar su peso específico en la estructura de la producción bruta a 2.8% para 1970. Cuenta asimismo con un predominio de las grandes empresas con una elasticidad precio-costo un poco menor a uno. Lo que hace suponer al dinamismo del producto y probablemente del empleo, así como el comportamiento del margen de ganancia, como los factores básicos a considerar para explicar sus tendencias en la distribución del valor agregado.

Maquinaria y equipo: los sueldos y salarios crecen de 40 a 46%, mientras que utilidades disminuye de 59 a 48%. Esta rama es la que muestra el mayor dinamismo (432%) para el período con lo que su participación en la estructura productiva más que se duplica (de 1.3 a 3%).

(15) Idem, p. 203.

Parece existir en ella un predominio de las grandes empresas, aunque el comportamiento global de la elasticidad precio-costo es incierto(16).

Con los indicadores con que se cuenta puede considerarse al explosivo crecimiento del producto y su importante impacto en la generación de empleos como las variables fundamentales para explicar sus tendencias en la distribución del valor agregado.

Construcción, muestra cambios sustanciales en la distribución de su valor agregado. Los sueldos y salarios pasan a representar el 29% en 1960 al 61% en 1970 al mismo tiempo que utilidades disminuye del 57 a 28%.

III. Finalmente se describen las ramas que muestran modificaciones casi imperceptibles en las participaciones de los sueldos y salarios; ellas son:

Imprenta y editorial, que mantiene a los sueldos y salarios entre 54 y 54%, disminuye la porción de las utilidades de 45 a 42%.

Puede considerarse entonces que la disminución de las utilidades se encuentra relacionada al aumento de la participación del Estado,

asi

como con un probable incremento en el empleo, pero cuya tasa no parece haber incidido más allá del sos-

(16) Idem, p. 202.

tenimiento de la participación de los sueldos y salarios. Parece existir también un predominio de las pequeñas empresas(17), las cuales no se vieron presionadas por un acelerado proceso de concentración y/o de modernización que afectará sustancialmente los niveles de empleo.

La rama de hule y sus productos, muestra las mismas tendencias que la anterior; los sueldos y salarios en 28%, tanto para 1960 como para 1970, y las utilidades disminuyen de 68 a 59%.

A pesar de que su tasa de crecimiento de la producción bruta es superior a la media global (185 contra 127% respectivamente), su porcentaje dentro de la producción bruta apenas aumenta (de 0.4 a 0.5%).

La caída en cerca de diez puntos porcentuales de las utilidades resulta más bien asociada al predominio de las grandes empresas y a la disminución de los márgenes de ganancia(18).

Elementos que pueden explicarse por una activa competencia en precios sustentada en ventajas en costos y al crecimiento de la rama que permitfa una disminución de los márgenes de ganancias en vistas a la realización de mayor cantidad de mercancías.

(17) Idem, p. 201.

(18) Idem, p. 204.

Química farmacéutica, mantiene la participación de los sueldos y salarios con una leve tendencia a disminuir (pasa de 40 a 39%), mientras que utilidades disminuye de 59 a 55%. Esta rama cuenta con una tasa de crecimiento de 191%, significativamente superior a la media global, con lo que incrementa su peso dentro de la producción bruta a 3.5% en 1970, siendo dentro de este grupo, la rama con mayor importancia. Las ecuaciones sugieren un predominio de las grandes empresas(19), así como una elasticidad precio-costo creciente, por lo que puede suponerse como factible que el crecimiento del empleo, básicamente, y el crecimiento de las remuneraciones más que compensaron estas tendencias, permitiendo que los sueldos y salarios mantuvieran su participación en el valor agregado de la rama.

Restaurantes y hoteles, en ella los sueldos y salarios tienen una "leve caída" (de 46.3 a 45.3% en el período analizado), pero contrariamente a las ramas anteriores donde eso implicaba una caída en las utilidades, aquí éstas aumentan de 48 a 54%. Este comportamiento puede suponerse el resultado de un crecimiento de esta rama bastante dinámica (181%), con un alto impacto sobre el crecimiento del empleo, sustentado en buena medida en la expansión de pequeños establecimientos que en su mayoría representan ba-

(19) Idem, p. 205.

jos ingresos tanto para los asalariados como para los patrones.

La distribución del ingreso 1970-1975

Veamos ahora las tendencias de la distribución funcional del ingreso en la década de 1970 por sectores de la economía(20):

Sector primario

En este sector, donde en general la tecnificación y los requerimientos de capital son menores, la participación de los ingresos de los trabajadores por cuenta propia participan con alrededor del 40% para la primera mitad de la década, proporción similar a la correspondiente a salarios. Las utilidades, por su parte, si bien aumentan su participación, ésta sigue siendo muy reducida.

Se nota sin embargo, una tendencia a la reducción de la participación de los ingresos de los autoempleados en este sector, situación similar presentada por los ingresos provenientes del salario. Esto puede ser correlativo al estancamiento que este sector ha presentado por largo

(20) Los datos de este punto se resumen en el cuadro 5, del capítulo 4, y 19 y 20 del Apéndice estadístico.

tiempo, lo que se refleja también en el hecho de que la productividad del trabajo se reduce a una tasa del 0.8% anual entre 1970 y 1975.

A nivel de rama, es en la agricultura y silvicultura donde mejor se aprecian estas tendencias, siendo además ramas que presentan tasas de crecimiento reducidas, al tiempo que declinan rápidamente su participación en el producto interno bruto. En la ganadería la participación de las utilidades tiende a declinar en favor de los salarios. En las ramas de la pesca y minería el ingreso se reparte entre salarios y utilidades, no pudiendo haber autoempleados en proporciones significativas por las características técnicas, de esas ramas. En la pesca, las remuneraciones tienden a caer durante este período,

en favor de las utilidades; en la minería por su parte, no se registran cambios significativos en la distribución, conservando las utilidades su participación en alrededor de dos terceras partes del valor agregado.

Sector industrial(21)

La industria manufacturera es el sector que mayores tasas de crecimiento del producto, del empleo y de la productividad presenta, es asimismo un sector fuertemente concentrado; encontramos a este respecto, por ejemplo,

(21)Sector industrial . . .

Industria manufacturera.

El análisis del sector manufacturero se hace por grupos de ramas, clasificadas de acuerdo al tipo de bien que producen: 1.- bienes de consumo no durables; 2.- bienes intermedios, y 3.- bienes de consumo durables y de capital. Esta clasificación puede no ser del todo estricta, debido entre otras cosas a que muchas ramas producen diversos tipos de bienes, pero se adaptó este criterio de clasificación atendiendo al proceso de desarrollo industrial. En efecto el grupo uno corresponde a industrias tradicionales, cuya instalación es más antigua; el grupo dos corresponde a ramas que en su mayoría se desarrollan con fuerza en la década de 1950; finalmente en el grupo tres se incluyen ramas cuyo desarrollo es más reciente, y en general su expansión corresponde básicamente a las últimas dos décadas. La distribución entonces quedaría de la siguiente manera:

Grupo 1: industrias productoras de bienes de consumo no duradero:

- 1.1 industria de alimentos
 - rama 8: carnes y lácteos
 - rama 7: harinas y nixtamal
 - rama 10: otros alimentos
- 1.2 industria de bebidas
 - rama 11: bebidas
- 1.3 Industria del tabaco
 - rama: 12: productos del tabaco
- 1.4 industria del textil
 - rama 13: textiles de fibras blandas
 - rama 14: otros textiles
 - rama 15: calzado y vestimenta
- 1.5 industria de la imprenta y editorial
 - rama 18: imprenta y editorial
- 1.6 industria del cuero
 - rama 19: cuero
- 1.7 industria química y petroquímica
 - rama 7: petróleo y petroquímica
 - rama 24: jabones y detergentes
 - rama 25: farmacéuticos
 - rama 26: perfumes y cosméticos

Grupo 2: industrias productoras de bienes intermedios

- 2.1 industria de la madera y corcho
 - rama 16: madera y corcho
- 2.2 industria del papel
 - rama 17: papel
- 2.3 industria del hule
 - rama 20: productos del hule
- 2.4 industria química, petroquímica, secundaria y similares

- rama 21: química básica
- rama 22: petroquímica II
- rama 23: fertilizantes
- rama 27: otros químicos
- 2.5 industrias del cemento y vidrio
- rama 28: cemento y vidrio
- 2.6 industrias metálicas
- rama 29: metálica básica
- Grupo 3: industrias productoras de bienes de consumo durable y bienes de capital
- 3.1 industria de productos metálicos
- rama 20: productos metálicos
- 3.2 industria metalmecánica
- rama 31: metalmecánica
- 3.3 industria de maquinaria eléctrica
- rama 32: maquinaria eléctrica
- 3.5 industria del equipo de transporte
- rama 33: equipo de transporte
- rama 34: automotriz
- 3.6 otras manufacturas

que a pesar de la relativa reciente instalación de la industria, éste presenta niveles de concentración similares a las economías desarrolladas(22).

Desagregando por ramas encontramos:

Grupo 1: industrias productoras de bienes de consumo duradero:

Carnes y lácteos. En esta rama las participaciones relativas en la distribución del valor agregado (V. A.), entre 1970 y 1975 se mantienen, aunque se registran algunos cambios en los años intermedios.

Los ingresos por remuneraciones al trabajo pasan del 29 al 29.2%; las utilidades brutas, representan el 70.1% del valor agregado en 1970 y el 69.9% en 1975, aunque registran un aumento mayor entre 1971 y 1973. Finalmente, los ingresos de los trabajadores por cuenta propia mantienen estable su participación, representando el 0.9%.

Harinas y nixtamal. En esta se nota un fuerte aumento de la participación de las utilidades en el valor agregado para el período, pasando de representar el 47.7% del valor agregado en 1970, al 58.4% en 1975, siendo 1972 a 1974 los años en que se registran mayores movimientos. Los sueldos y salarios, por su parte, representan el 45.7 y el 37.2% del valor agregado para los mismos años. Los

(22) Fajnzylber y Martínez Tarragó, op. cit.

ingresos de los trabajadores por cuenta propia pasan del 6.6 al 4.4% del valor agregado para 1970 y 1975.

Otros alimentos. Aquí se observa cierta tendencia a la redistribución en favor de los trabajadores, movimiento que se da con mucha regularidad. Así las utilidades brutas disminuyen su participación desde el 69.5 al 65.1% entre 1970 y 1975, las remuneraciones al trabajo, pasan del 30.5 al 34.9% del valor agregado para los mismos años.

Estos movimientos rama por rama, se dan en el contexto de un ritmo de crecimiento para estas ramas menor al del producto interno bruto industrial. Se ha demostrado en otros trabajos(23), que en esta industria los crecimientos de la productividad son inferiores al crecimiento promedio (1.6% de 1970 a 1975, frente a una media de 5.2% para toda la industria para el mismo período). Asimismo, la relación capital producto para esta industria es muy baja respecto al promedio industrial (.6878, frente a .8666 para el sector en 1975). Así, se tiene una industria donde la tasa de ganancia se reduce en 29.79% en el quinquenio, mientras el margen de ganancia para la industria cae en 35.8%.

Este relativo bajo nivel de concentración industrial(24) y un

(23) Véase por ejemplo, Jacobs, Eduardo y Martínez, José, "Competencia y concentración: el caso del sector manufacturero, 1970-1975", Economía mexicana, No. 1, CIDE.

(24) Secretaría de Programación y Presupuesto, Departamento de Estadísticas Industriales.

crecimiento lento dentro del contexto del sector, explica el que la participación de las utilidades tienda a caer en favor de los salarios.

Bebidas. En esta industria, la distribución del ingreso presenta una tendencia a la concentración en favor de las utilidades, que a pesar de representar el 52.8% del valor agregado en 1970, aumenta al 73.8% en 1975. Las remuneraciones al trabajo, que representaban el 42.2% del valor agregado en 1970, caen hasta 26.2% en 1975.

Esta industria es una de las más dinámicas entre el grupo de las tradicionales, creciendo su producto al 5% anual; no obstante, no logra mantener su participación en el producto interno bruto industrial, ya que crece más lentamente que el sector en conjunto. Esto es correlativo a una baja tasa de crecimiento de la productividad (2.9 frente al 5.2 del sector para el período 1970-1975). La relación capital-producto, pasa de ser más alta que el promedio industrial en 1970 (.8809 frente a .8151) a ser inferior en cinco años después (.6899 frente a .8666). Esta industria, altamente concentrada experimentó fuertes incrementos en el margen y en la tasa de ganancia en el quinquenio (27.08 y 48.77% respectivamente), lo que se refleja en los movimientos de la distribución del ingreso.

Productos del tabaco. Esta rama es una de las que presenta una distribución del ingreso más concentrada en este período, característica que tiende a acentuarse con el paso del tiempo, así, las utilidades representan el 87.6% del valor agregado en 1970, el 88.8% en 1975, habiendo llegado a absorber más del 91% en 1973. Las remuneraciones correlativamente bajan su participación del 12.4 al 11.2% del valor agregado entre 1970 y 1975.

Se ha demostrado en otros trabajos, que esta industria tiene uno de los niveles de concentración más altos en todo el sector, así pues, a pesar de una industria atrasada, con una tasa de crecimiento para el quinquenio 1970-1975 muy baja (0.6%), y un ritmo de aumento de productividad de apenas el 1.8% y una baja relación capital-producto en relación a otras industrias; para el período la tasa de ganancia, ya de por sí elevada, se eleva en 40.4% aun cuando el margen de ganancia cae en 4.85%. Este comportamiento de la tasa de ganancia se refleja en la distribución del ingreso que tiende a reconcentrarse en favor de las utilidades.

Textiles de fibras balandas. En esta rama la distribución del ingreso es fluctuante, la participación de las remuneraciones en el valor agregado, que representan el 34.1% en 1970, pasan al 49% en 1973, para caer hasta el

32.5% dos años después. Correlativamente, las utilidades que absorben el 65.4% del valor agregado en 1970, un poco más del 50% en 1973 y en 1975 suben al 67.7%. Por último, los ingresos de los autoempleados mantienen su participación marginal en 0.5%.

Otros textiles. Aquí la participación de los sueldos y salarios en el valor agregado muestra una tendencia a caer entre 1970 y 1974, años en que pasa de representar el 24.8% al 19.4% del valor agregado, revirtiendo ésta en 1975, cuando súbitamente aumenta esta participación hasta el 34.4%. Las utilidades por su parte, aumentan su participación del 57.3% en 1970 al 64.5% en 1975, luego de alcanzar un pico en 1974, cuando absorben el 79.5% de participación del ingreso de los autoempleados, cae continuamente del 1.5 al 1.1%.

Estas ramas (textiles de fibras blandas y otros textiles), tienen un ritmo de crecimiento para el período inferior al producto (5.1% frente al 5.65) e inferior al producto interno bruto industrial (6.6%, aunque la tasa de crecimiento de la productividad sea de las más altas de la industria (8.9%) presentando una alta relación capital-producto. No obstante, la tasa y el margen de ganancia, se reducen en 17.3 y 4.22% respectivamente, características que se reflejan en el comportamiento de la distribución, que tiende a favorecer a las utilidades.

Calzado y vestimenta. En esta rama se produce entre 1970 y 1975, una ligera mejoría de la distribución en favor de las remuneraciones, que aumentaron participación del 35.8 al 38.1% del valor agregado, mientras las utilidades y los ingresos de los trabajadores disminuyeron. Las primeras pasan de 57.3 al 55% del valor agregado, mientras los últimos, representan el 7% y el 6.1% para 1970 y 1975 respectivamente.

Esta rama está entre las que representan menores niveles de concentración y de rentabilidad, así el margen de ganancia, reducido ya en 1970, se reduce en casi 5% durante este período, aun cuando la tasa de ganancia aumenta para esos años. Esta rama representa una baja relación capital-producto y un crecimiento de la productividad superior a la media (5.6% frente a 5.2%). El crecimiento del producto (6.5%) es inferior al promedio de la industria (6.6%), aunque superior al del producto (5.6%).

Imprenta y editorial. En esta industria la distribución del valor agregado entre las categorías de ingreso tiende a favorecer a las utilidades, que absorbieron en 1970 el 52.3 y el 61.2% en 1975, las remuneraciones al trabajo, por su parte, pasan de representar el 45.6 al 36.7% del valor agregado. Finalmente, el ingreso de los autoempleados se mantiene sin cambios, representando el 2.1% del valor agregado.

Esta industria mantuvo ritmos de crecimiento relativamente altos dentro del grupo 1, promediando 5% anual, el crecimiento de la productividad (5.7%) es superior al crecimiento promedio (5.2%). Esta industria presenta una relación capital-producto cercana al promedio industrial, y un nivel de concentración relativamente bajo, con un reducido margen de ganancia, que sin embargo, aumenta en 9.79% en el quinquenio, lo mismo que la tasa de ganancia (11.34%).

Cuero. En esta rama, la participación de las categorías de ingreso en el valor agregado es muy fluctuante, aunque tiende a ser desfavorable a las utilidades, que pasan de representar el 60.8% en 1970 al 57.4% en 1975. Las remuneraciones al trabajo aumentan su participación en el valor agregado del 36.3 al 39.5% para los mismos años; por su parte, los ingresos de los autoempleados aumentan levemente (el único caso que se da en la industria manufacturera en ese período, éstos pasan de representar el 2.9 al 3.1% del valor agregado).

Esta industria, por lo demás, presenta uno de los menores niveles de concentración, aunque en este quinquenio tiende a aumentar; es además una de las ramas de las industrias tradicionales que más lentamente crecen entre 1970 y 1975 (1.4% anual). Sin embargo, la tasa de crecimiento de la productividad es de 4.4%, frente a un margen

de ganancia, que si bien es reducido, crece en el quinquenio en 11.22%, mientras la tasa de ganancia lo hace en 28.7%.

Jabones y detergentes(25). En esta rama la distribución del ingreso tiende a ser más favorable a las utilidades, que pasan de representar el 52.1% del valor agregado en 1970 al 62.9% cinco años más después. Correlativamente, los sueldos y salarios reducen su participación del 47.9 al 37.1% del valor agregado. Esta reconcentración del ingreso es de las más fuertes en todo el sector manufacturero.

Farmacéuticos. Aquí la distribución presenta muchas fluctuaciones, si bien la tendencia es a favorecer ligeramente la participación de las remuneraciones en el valor agregado, pasando de 41.4 a 44.5% de 1970 a 1975; correlativamente, las utilidades brutas bajan su participación del 58.6 al 55.5%.

Perfumes y cosméticos. Esta rama presenta una fuerte concentración del valor agregado en favor de las utilidades, que representan el 75.9% en 1970 y 74.9% en 1975. Las remuneraciones apenas representan 24.1 y el 25.1% pa-

(25) Por las características de la agregación de la información, el análisis del crecimiento de esta industria se ha unido a las químicas incluidas en el grupo 2. Realizándose por tanto el análisis junto a la descripción de la industria química y petroquímica.

ra los mismos años. Esta rama es una de las que presentan mayor concentración del ingreso en toda la economía, junto con la rama de bebidas, productos del tabaco y comercio, donde alrededor del 75% del valor agregado son concentrados en el rubro de utilidades brutas.

La distribución del ingreso en el grupo 1

Durante el período analizado, la contribución de este grupo al total de la producción manufacturera fue decreciente, pasando del 48.1 al 45.3%. Puede decirse que se trata de un grupo de ramas poco dinámicas, con mercados de baja elasticidad-ingreso de la demanda de sus productos. Ello se refleja en la caída del número de establecimientos en casi todas las ramas del grupo, y un crecimiento del empleo reducido.

Se ha calculado que en esas ramas el margen de ganancia tiende a decrecer entre 1970 y 1975, si bien en los años aumentó ligeramente, junto a un aumento generalizado de costos(26).

Por último, puede esperarse que la distribución funcional del ingreso a favor de las ganancias haya tendido a consolidarse en este período, pues de catorce ramas que lo comprenden, sólo en cinco operó cierta redistribución a favor de los ingresos por trabajo.

(26) Roces, Carlos y Jiménez Jaimes, op. cit.

Grupo 2: industrias productoras de bienes intermedios Madera y corcho. En esta rama se observa un aumento de la participación de las remuneraciones en el valor agregado, que pasa de 48% en 1970 al 50.5% en 1975, este aumento fue correlativo a la caída de los ingresos de los trabajadores por cuenta propia, que reducen su participación del 14.5% al 12.0% del valor agregado para los mismos años. Las utilidades por su parte, mantienen su participación en alrededor del 37% del valor agregado.

La tasa de crecimiento de esta rama (4.2%) es inferior a la tasa del sector industrial y de la economía en su conjunto, lo que es también cierto para la productividad, que crece en 3% frente a una tasa media para la industria en el período de 5.2%. Esta rama presenta un nivel bajo de concentración durante todo el período, con un reducido margen de ganancia, que disminuye en 14.5%, al igual que la tasa de ganancia, que decrece en 20.67%.

Papel. La participación de las utilidades en esta industria aumentan en dos puntos porcentuales, pasando de 45.3% en 1970 a 55.7% en 1975, correlativamente los sueldos y salarios reducen su participación en el producto de 54.7 a 44.3%.

Esta rama, por otro lado, reduce su participación en el producto interno bruto industrial, puesto que tiene un

ritmo de crecimiento muy reducido, al igual que la productividad del trabajo. Sin embargo, presenta un bajo nivel de concentración y un reducido margen de ganancia, que además decrece en este período, al igual que su tasa de ganancia.

Productos de hule. Esta rama presenta continuas fluctuaciones en la distribución, aunque se note una tendencia a favorecer la participación de las remuneraciones en el valor agregado, que pasa del 32.7 al 40% entre 1970 y 1975. Las utilidades brutas, que en el primer año absorbían el 65% del valor agregado, en 1975 reducen esa participación hasta el 56.6%. Finalmente, los ingresos de trabajadores por cuenta propia, mantienen su participación en alrededor de 2.4%.

La industria del hule, es una de las más dinámicas del sector manufacturero, con una tasa de crecimiento promedio anual del 8.4%, si bien este dinamismo no es acompañado por el crecimiento de la productividad, que crece al 3.2% anual.

Esta industria presenta uno de los niveles de concentración más altos, y baja relación capital-producto, y un elevado margen de ganancia, aunque éste, junto con la tasa de ganancia se reduzcan (en 33% el primero y en 48% la segunda), en este quinquenio. Ello puede relacionarse di-

rectamente con el comportamiento de la distribución del ingreso en la industria.

Química básica. La rama química básica representa fluctuaciones en la participación de las categorías de ingreso a lo largo de la primera mitad de la década de 1970. Así pues, la participación de las utilidades brutas en el valor agregado, en 1970 es del 33%; al año siguiente cae al 20.1%; en 1974 sube a 46.4%. Las remuneraciones por su parte, que en 1970 absorbían el 67% del valor agregado en 1975 son el 60% de éste.

Petroquímica secundaria. En esta rama se produce una ligera mejora en la participación de las remuneraciones en el valor agregado, sin embargo, para 1975, todavía existe una fuerte concentración a favor de las utilidades. Así pues, las primeras, que en 1970 representaban el 28.6% del valor agregado, para 1975 alcanzan al 32.2%; las segundas absorbían el 71.4 y 62.8% para esos dos años.

Fertilizantes. La distribución del ingreso en esta rama tiene un comportamiento similar al anterior, aunque los movimientos y la concentración al inicio del período sean más débiles. La participación de las utilidades brutas cae del 63.9% en 1970 al 61.6% del valor agregado en 1975. Las remuneraciones correlativamente aumentan su participación del 36.1 a 38.4% del valor agregado.

Otras químicas. Aquí la distribución tiende a favorecer a las remuneraciones, estas entre 1970 y 1975 aumentan su participación en el valor agregado del 49.7 al 54.2%. Las utilidades brutas, que en 1970 tenían el 50.3% del valor agregado para 1975 cayeron hasta el 45.8%.

En general encontramos que la industria química (que incluye las ramas de jabones y detergentes, farmacéuticos, perfumes y cosméticos, química básica, petroquímica secundaria, fertilizantes y otras químicas), presentan en conjunto un gran dinamismo, ya que crece a tasas del 8%, superiores al producto interno bruto industrial (6.6 promedio anual). Esta industria presenta bajos niveles de concentración, aunque para 1975, ya sea cercano al promedio de la industria manufacturera; la relación capital producto, por su parte, es relativamente alta y tiende a aumentar en este período, al igual que el margen y la tasa de ganancia.

El comportamiento en la distribución del ingreso que mejora en favor de las remuneraciones al trabajo, junto con el aumento del margen y la tasa de ganancia, sólo parece ser posible gracias al dinamismo que presenta la industria.

Cemento y vidrio. La distribución en esta rama entre 1970 y 1975 tiende a desconcentrarse levemente. Así,

las remuneraciones pasan del 48.7% del valor agregado en 1970 al 49.9% en 1975, y por su parte las utilidades evolucionan del 49.2 al 48.2% en 1975.

Mientras que los ingresos de los autoempleados caen del 2.3 al 1.9% en el quinquenio.

La industria del cemento y el vidrio tiene una tasa de crecimiento promedio superior al de la tasa industrial (10% promedio anual, se ubica dentro de las tres ramas más dinámicas), aunque su productividad crece más lentamente que la de la industria.

El nivel de concentración es muy alto, aunque disminuye en el quinquenio; igual comportamiento presenta el margen de ganancia, que disminuye en 9.82%.

La tasa de ganancia se reduce también, aunque en una proporción menor (2.7%).

Metálica básica. En ésta se notan dos etapas en las tendencias de la distribución del ingreso en el quinquenio 1970-1975; la primera irfa de 1970 a 1973, en que la participación de las remuneraciones está por encima del 53% del valor agregado y las utilidades disminuyen su participación del 50.2% en 1970 al 46.6%. En la segunda etapa, de 1974 a 1975, la tendencia se revierte, cayendo los sueldos y salarios hasta 48.8% del valor agregado y las utilidades suben hasta 52.2% en 1975.

Esta industria presenta una tasa de crecimiento de 6.5% promedio anual, mientras que la productividad aumenta en 3.3% anual. Asimismo presenta un elevado nivel de concentración, que permanece estable a lo largo del periodo, al contrario de la relación capital-producto, que se eleva por encima del promedio manufacturero. Por último, el margen y la tasa de ganancia se elevan considerablemente (18.65 y 43.89% respectivamente).

La distribución del ingreso en el grupo 2

Este grupo está constituido por ramas que mantienen o aumentan su participación en el producto, siendo las más dinámicas las químicas, productos de hule y cemento y vidrio. Mientras que las ramas que mayor peso tienen en el producto de este grupo son: papel, cemento y vidrio y metálicas básicas.

El margen de ganancia del grupo registra una tendencia decreciente, junto a un aumento constante de costos. En casi todas las ramas se registra un decrecimiento en el número de establecimientos por lo que, —aunque se da un crecimiento dinámico en el empleo en casi todas las ramas— se puede decir que existió una fuerte tendencia a la modernización.

Ese crecimiento del empleo, junto con la caída en los márgenes de ganancia, pueden explicar el aumento de la

participación de las remuneraciones en el valor agregado, pues las únicas ramas en donde esa participación decrece (papel y química básica), el empleo crece lentamente (papel) o decrece (química básica).

Grupo 3: industrias productoras de bienes de consumo durable y bienes de capital

Productos metálicos. A medida que avanza la década de 1970 parece que la distribución es más favorable a las utilidades. Estas participaban en 1970 con el 44.9% del valor agregado; y en 1975 alcanzan el 46.2%. Por último, los ingresos de los autoempleados caen continuamente del 5.1 al 3.2% del valor agregado, entre 1970 y 1975.

Esta rama tiene un ritmo de crecimiento muy inferior al producto interno bruto industrial (1.9% promedio anual frente al 6.6%). La productividad, sin embargo, se reduce en 0.4% anual, igual que la relación capital producto, que para 1975 llega a ser inferior al promedio manufacturero. Esta presenta un bajo nivel de concentración (aunque se eleva en este quinquenio en 6%); el margen de ganancia, moderado al principio, se reduce, aunque la tasa de ganancia se eleva en casi 4%.

En esta se produce cierto movimiento en la distribución a favor de las remuneraciones al trabajo, que pasa de absorber el 31.3% del valor agregado en 1970 al 39.7%

en 1975. Las utilidades reducen su participación del 66.1% en 1970 al 58.1% en el último año, no obstante, en 1972 esa participación se haya elevada hasta el 71.6%. Por último, los ingresos de los trabajadores por cuenta propia, se reducen del 2.6% al 2.2% del valor agregado.

Esta rama crece en el quinquenio al 6.4% promedio anual, aunque la productividad del trabajo se reduce en 4.1% anual. La relación capital-producto se reduce, pero permanece superior al promedio manufacturero. Esto se da en medio de un fuerte proceso de concentración, que crece en casi 7%. El margen y la tasa de ganancia, se eleva fuertemente también (18.65 y 43.80% respectivamente en el perfodo). Ello a pesar de que la industria presentó desde el principio un alto nivel de concentración y elevado margen de ganancia.

Maquinaria eléctrica. En ella la distribución presenta fluctuaciones, pero se nota cierta tendencia a favorecer la participación de las remuneraciones a expensas de las utilidades brutas y de los ingresos de los autoempleados, las primeras se elevan del 48.2% del valor agregado en 1970, para el primero y último año, los terceros, disminuyen su participación en el perfodo del 4.3% al 3.3% del valor agregado.

La rama de maquinaria eléctrica presenta una tasa de

crecimiento promedio anual del 6%, y un aumento de la productividad del trabajo, de apenas 1.1% anual; la relación capital-producto, moderada al principio, se reduce para 1975.

Esta industria presenta un elevado nivel de concentración, al igual que elevado margen de ganancia, que sin embargo, se redujo en 11.69% en el período, aunque la tasa de ganancia se eleva en 17.98%.

Industria y equipo de transporte. En esta rama, la participación de las utilidades brutas se reduce del 31.3% del valor agregado en 1970 al 30.3% en 1975, para los mismos años, la participación de las remuneraciones se eleva del 60.6 al 63.3% del valor agregado; los ingresos de los trabajadores por cuenta propia, caen del 8.1% del valor agregado al 6.3% para la primera mitad de los setenta.

Automotriz. Aquí se presenta un movimiento desconcentrado del ingreso, ya que las utilidades caen en su participación del 60.2% del valor agregado en 1970 al 46.5% en 1975; los sueldos y salarios, correlativamente, la aumentan del 39.8% al 53% en el valor agregado para esos años.

La industria de equipo de transporte es una de las más dinámicas de la economía, con una tasa de crecimiento promedio anual entre 1970 y 1975 del 11.7%, con un incremento anual de la productividad del 4.7%. La relación ca-

pital-producto, se sitúa cercana al promedio manufacturero, aunque con tendencia a aumentar.

Los niveles de concentración son muy altos, y aumentan ligeramente, el margen de ganancia, sin embargo, no es muy alto, y se reduce en el quinquenio, en 32.24%, mientras la tasa de ganancia cae en 43.27%.

Otras manufacturas. Aquí la participación de las utilidades brutas en el valor agregado, pasó de 41.6% en 1970 a 46.7% en 1975, las remuneraciones pasan del 47.9 al 49.3% del valor agregado para los dos años, los ingresos de los autoempleados, pasan de representar el 5.2 al 4% respectivamente.

Esta rama es la menor tasa de crecimiento, presenta en este quinquenio (0.1% anual), con una caída en la productividad del trabajo de 4.7% anual. La relación producto-capital, que es alta en 1970, cae para situarse alrededor del promedio manufacturero al final del período.

Por otro lado, presenta un alto nivel de concentración, que se incrementa en 10% en el período, aun cuando el margen de ganancia es alto, en esos años cae en 14.42%, mientras la tasa de ganancia se incrementa en 14.13%

La distribución del ingreso en el grupo 3

Este grupo es el más dinámico de la industria manufacturera y por tanto aumenta su participación en el pro-

ducto interno bruto manufacturero, siendo las ramas más dinámicas: metalmecánica, equipo de transporte y automotriz.

El margen de ganancia del grupo se mantiene casi sin cambios, mientras que los costos aumentan rápidamente (12% en promedio anual), esto puede ser indicador de una agudización de la competencia oligopólica (aunque los niveles de concentración en todas las ramas, es de las mayores de la industria).

En este grupo no hay evidencia, sin embargo, de un acelerado proceso de modernización, puesto que el dinamismo en el crecimiento se ve acompañado por el aumento en el número de plantas y por el rápido crecimiento del empleo, por otra parte, en casi todas las ramas del grupo, excepto para las ramas de equipo de transporte y automotriz la relación capital-producto tiende a reducirse.

En casi todas las ramas, excepto por la rama metalmecánica, la participación de las remuneraciones al trabajo aumenta.

Otras industrias

En este renglón se tratarán las tendencias en la distribución del ingreso en la industria de la construcción, la industria eléctrica y la rama de petróleo y petroquímica.

La primera de ellas se caracteriza por una heterogeneidad en cuanto a tecnología, requerimientos de capital, capacitación de los trabajadores, etc. Esta rama presenta uno de los más rápidos ritmos de crecimiento de la economía, 18.3% promedio anual entre 1970 y 1975, por lo que su participación en el producto interno bruto industrial aumenta.

La distribución del valor agregado entre las categorías de ingreso presenta las siguientes tendencias: aumenta la participación de las utilidades entre 1970 y 1975 del 41.6% al 47.7%, incremento que se da a expensas de las remuneraciones y de los ingresos de los autoempleados. Las primeras reducen su participación en el valor agregado del 44.9 al 40.7% y los segundos del 13.5 al 11.7%.

Por su parte la rama de la industria eléctrica, presenta una de las mayores tasas de crecimiento en la economía (8.6% promedio anual) aunque no aumenta significativamente su participación en el producto; 1.8% en 1970, 2% en 1975.

La distribución funcional del ingreso en esta rama favorece claramente a las remuneraciones, que aumentan su participación en el valor agregado del 53.9% en 1970 al 77.9% en 1975.

Por último, la rama de petróleo y petroquímica, en

la primera mitad de la década de 1970 crece a una tasa promedio anual del 7.5% anual, ritmo mayor que el industrial.

En esta rama las remuneraciones tendieron a aumentar su participación en el valor agregado en el periodo, si bien entre 1974 y 1975 la tendencia se revierte, resultando que, si en 1970 aquellas representaban el 34.1% del valor agregado, para 1975 caen al 32.6%. Las utilidades, por lo tanto aumentan su participación del 65.7% en 1970 al 67.4% en 1975.

Terciario

Este sector de la economía es muy heterogéneo, pues incluye actividades muy tecnificadas, relaciones capital-producto elevadas, y altos niveles de concentración, que se han desarrollado paralelamente al proceso de industrialización, como actividades complementarias o de apoyo a la industria; sin embargo, incluye también actividades muy atrasadas, frecuentemente de carácter familiar, escasamente tecnificadas y poco productivas, que se han convertido en refugio para los excedentes de mano de obra que no han podido incorporarse al ejército de asalariados en actividades modernas.

El sector servicios en conjunto, presenta tasas de crecimiento similares a las del producto, por lo que man-

tiene su participación en él.

La distribución funcional del ingreso en este sector operó en contra de los ingresos de trabajadores por cuenta propia, pues en sólo una rama (la de esparcimiento) de las cinco en que esta categoría de trabajadores tiene participación significativa, esta categoría de ingresos aumentó su peso, en las cuatro ramas restantes (transporte, comercio, hoteles y restaurantes y otros servicios), los ingresos de los autoempleados disminuyeron sea en favor de los salarios (en otros servicios), de las utilidades (transporte y hoteles y restaurantes) o de ambos (comercio).

La participación de los salarios en el valor agregado de las ramas que comprenden el sector terciario, mejoró a expensas de la participación de las utilidades brutas en cuatro ramas: esparcimiento, comunicaciones, alquiler de inmuebles (donde tienen una participación muy reducida) y otros servicios. En cambio, en las ramas transportes y hoteles y restaurantes, la participación de las remuneraciones disminuye a favor de las utilidades.

APENDICE ESTADISTICO

CUADRO 1

	TASAS DE CRECIMIENTO DEL PRODUCTO INTERNO BRUTO 1958-1970 ^{1/}													Promedio
	1958	1959	1960	1961	1962	1963	1964	1965	1966	1967	1968	1969	1970	
PRODUCTO INTERNO BRUTO	5.31	2.99	8.11	4.92	4.67	7.98	11.69	6.48	6.93	6.26	8.13	5.94	6.92	6.64
Sector primario	6.86	-3.14	5.16	1.86	3.78	5.22	7.52	5.41	1.71	2.74	3.08	1.08	4.93	3.55
- Agricultura	8.67	-7.59	5.37	2.47	6.80	4.90	10.34	6.31	1.47	-0.24	1.60	-1.67	4.93	4.19
- Ganadería	4.69	3.82	5.14	0.82	-1.48	5.96	3.07	4.22	2.15	8.63	6.74	5.85	4.88	4.19
- Silvicultura y pesca	-2.60	12.91	2.88	1.15	0.84	4.68	-0.69	0.38	2.39	7.32	-1.61	5.22	5.16	
Industrias	4.42	8.14	8.61	5.26	5.49	9.84	15.66	7.30	9.62	8.73	9.95	8.25	8.25	8.42
- Extractivas	-0.50	3.11	3.81	3.29	8.92	-0.04	2.22	-2.13	2.84	3.80	2.23	4.75	2.95	2.71
- Energéticas	10.67	12.05	5.81	11.98	6.12	11.64	10.88	6.15	7.39	13.57	11.70	7.42	10.51	9.68
- Construcción	-3.39	2.22	14.54	-0.50	6.53	14.52	16.89	-1.48	14.38	13.00	7.36	9.43	4.79	7.56
- Transformación	5.35	8.96	8.48	5.60	4.87	9.21	14.67	12.73	9.59	7.05	10.45	8.32	8.71	8.76
- Alimentos y similares	-13.74	31.29	6.66	5.63	3.29	8.12	8.87	5.32	6.52	5.73	7.39	6.28	6.33	6.74
- Textiles e indumentaria	1.76	8.69	3.05	1.15	4.91	2.60	21.83	6.58	5.12	11.24	7.62	7.44	9.86	7.06
- Derivados forestales	-2.43	21.25	0.81	2.17	11.05	7.54	23.35	5.94	4.40	4.47	6.81	10.00	7.03	
- Productos químicos	13.06	15.04	23.04	4.47	12.47	5.67	16.30	21.52	38.11	12.33	14.22	14.88	8.81	15.37
- Materiales no metálicos	-4.91	17.49	10.67	-2.19	13.23	3.66	16.06	9.65	16.85	12.09	11.05	10.23	5.44	9.17
- Materiales metálicos	10.59	6.31	14.86	5.84	2.15	19.32	15.86	10.77	11.64	6.74	11.05	7.43	10.24	10.21
Bienes de capital	-	15.17	9.88	22.01	-2.83	23.46	11.14	46.16	18.30	1.56	18.23	7.31	11.21	13.96
- Equipo mecánico	8.12	4.30	21.30	33.69	-14.07	15.91	60.29	21.66	13.87	3.75	21.32	-	15.06	14.53
- Equipo eléctrico(2)	0.69	14.34	8.08	23.32	0.90	27.62	37.59	21.24	25.50	-3.97	22.36	4.46	7.10	13.78
- Automotores	-2.08	30.06	2.29	15.54	8.32	32.01	36.66	13.91	33.45	5.36	14.62	14.72	14.35	16.86
- Otros transportes	10.91	11.63	11.62	15.43	-8.70	12.43	10.45	14.95	4.89	5.46	9.60	12.40	8.14	9.16
- Otras industrias	-4.85	4.50	17.07	8.17	6.22	10.32	22.37	10.22	7.68	3.56	6.30	3.47	16.95	8.61
Servicios	5.51	2.89	8.27	5.62	4.49	7.82	10.82	6.24	6.97	5.76	8.11	6.43	6.52	6.57
- Comercio	4.62	1.68	12.27	5.88	3.43	8.61	13.42	6.50	7.44	5.54	8.53	6.99	6.49	7.03
- Transportes	1.61	4.73	6.53	3.12	3.67	8.86	6.87	1.02	8.12	4.65	10.65	6.57	7.00	5.64
- Comunicaciones	5.75	7.04	9.16	3.35	9.87	5.80	8.06	13.13	9.32	5.95	11.54	11.16	11.32	8.57

(1) A pesos de 1960.

(2) Incluye aparatos domésticos.

Fuente: Elaboración propia con base a Cuadro 22, NAFINSA, op. cit.

CUADRO 2
ESTRUCTURA ECONOMICA DE MEXICO 1958-1970^{1/}

	1958	1962	1965	1966	1970
PRODUCTO INTERNO BRUTO	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00
Sector primario	17.40	15.32	14.23	13.53	11.64
Industrias	26.66	29.51	31.32	32.11	34.44
Servicios	55.86	56.16	55.51	55.53	55.12

(1) Datos aproximados.

Fuente: *ibidem*.

CUADRO 3
ESTRUCTURA INDUSTRIAL EN PORCENTAJES

	1958	1962	1965	1966	1970
INDUSTRIAS	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00
Extractivas	5.75	4.97	3.65	3.42	2.79
Energéticas	14.86	16.05	15.47	15.16	16.30
Construcción	13.94	13.26	12.83	13.38	13.29
Transformación	65.43	65.69	58.03	68.02	67.60

Fuente: Ibidem.

CUADRO 4
ESTRUCTURA DE LA INDUSTRIA DE TRANSFORMACION EN PORCENTAJES
(MILLONES DE PESOS DE 1960)

	1958	1962	1965	1966	1970
Alimentos y similares	30.98	36.15	31.75	30.86	28.44
Textiles e indumentaria	19.82	17.96	16.95	16.26	16.50
Derivados forestales	7.84	8.30	8.27	7.87	7.39
Productos químicos	9.48	12.04	12.73	13.20	15.21
Materiales no metálicos	3.71	4.08	3.81	4.06	4.29
Materiales metálicos	9.38	9.46	10.26	10.45	10.54
Bienes de capital	8.50	9.74	13.84	14.94	15.38
Equipo mecánico	1.80	2.00	3.20	3.32	3.46
Equipo eléctrico	2.96	3.47	5.24	5.52	5.22
Automotores	1.91	2.43	3.54	4.31	4.91
Otros transportes	1.82	1.83	1.85	1.77	1.78
Otras industrias	2.08	2.23	2.35	2.31	2.21

Fuente: NAFINSA, op. cit.

CUADRO 5

MATRICES DE INSUMO PRODUCTO 1960-1970
(A PRECIOS DE 1970)

	TASAS DE CRECIMIENTO A PARTIR DE VBP (EN PORCIENTOS) 1960-1970	PROMEDIO ANUAL
Minerfa	37.14	3.2
Petróleo y coque	111.83	7.7
Productos alimenticios	157.18	9.9
Bebidas	129.28	8.6
Tabaco y sus productos	57.83	4.6
Textiles	92.69	6.7
Calzado y prendas de vestir	128.51	8.6
Madera y corcho	215.70	12.1
Papel, cartón y sus derivados	209.89	11.9
Imprenta y editorial	136.05	8.9
Cuero y sus productos	40.60	3.4
Hule y sus productos	185.26	11.0
Química farmacéutica	191.57	11.2
Productos de minerales no metálicos	218.95	12.2
Metálicas básicas	244.93	13.1
Productos metálicos	254.43	13.4
Maquinaria y equipo	432.89	18.2
Equipo de transporte y automotriz	297.13	14.7
Manufacturas diversas	330.13	15.7
Construcción	145.21	9.3
Electricidad	152.94	9.7
P r o m e d i o	179.53	10.22

Fuente, Secretaría de Programación y Presupuesto, Homogenización de la matriz de insumo-producto 1950-1960-1970.

CUADRO 6
TASAS DE CRECIMIENTO POR
SECTORES 1960-1970

Agricultura	4.23
Ganadería	8.27
Silvicultura y pesca	15.32
Petróleo	-
Electricidad	-
Construcción	-
Comercio	5.90
Transporte	13.69
Comunicaciones	10.15
Restaurantes y hoteles	10.90
Servicios financieros	6.62
Otros servicios	8.25
Total de insumos nacionales	8.58
Importaciones	5.99
V. A. B.	7.79
V. B. P.	8.20

Fuente: ibidem.

CUADRO 7
ENCADENAMIENTO HACIA ATRAS 1960

Alimentos	.66
Textiles	.50
Madera y corcho	.55
Papel y cartón	.65
Hule y productos	.37
Química farmacéutica	.52
Productos minerales no metálicos	.43
Metálicos básicos	.61
Productos metálicos	.51
Maquinaria y equipo	.87
Transporte y automotriz	.26
Manufacturas diversas	.43
Comercio	.12
Transporte	.35
Agricultura	.17
Ganadería	.32

Fuente: idem.

CUADRO 8
ENCADENAMIENTO HACIA ATRAS 1970

Alimentos	.70
Textiles	.61
Madera y corcho	.51
Papel y cartón	.55
Hule y sus productos	.36
Química farmacéutica	.46
Productos minerales no metálicos	.40
Metálicas básicas	.48
Maquinaria y equipo	.43
Transporte y automotriz	.47
Manufacturas diversas	.42
Comercio	.18
Transporte	.32
Agricultura	.17
Ganadería	.38

Fuente: Ibidem.

CUADRO 9
COEFICIENTE DE IMPORTACION 1960

Alimentos	.010
Textiles	.048
Madera y corcho	.024
Papel y cartón	.069
Hule y productos	.266
Química farmacéutica	.196
Productos minerales no metálicos	.054
Metálicas básicas	.078
Productos metálicos	.061
Maquinaria y equipo	.117
Transporte y automotriz	.308
Manufacturas diversas	.069
Comercio	.002
Transporte	.070
Agricultura	.019
Ganadería	.011

Fuente: Idem.

CUADRO 10
COEFICIENTE DE IMPORTACION 1970

Alimentos	.018
Textiles	.024
Madera y corcho	.006
Papel y cartón	.041
Hule y sus productos	.092
Química farmacéutica	.108
Productos minerales no metálicos	.036
Metálicas básicas	.056
Productos metálicos	.050
Maquinaria y equipo	.084
Transporte y automotriz	.121
Manufacturas diversas	.098
Comercio	.000
Transporte	.040
Agricultura	.002
Ganadería	.004

Fuente: Idem.

CUADRO 11
DISTRIBUCION FUNCIONAL DE INGRESO
POR RAMA DE ACTIVIDAD 1960-1970^{1/}

	1960	1970
1) Agricultura	99.90	99.56
- Sueldos y salarios	26.81	25.81
- Utilidades	73.02	73.75
2) Ganadería	99.91	99.90
- Sueldos y salarios	15.19	28.68
- Utilidades	84.73	71.22
3) Silvicultura, caza y pesca	95.00	94.90
- Sueldos y salarios	23.00	44.20
- Utilidades	72.00	56.70
4) Minería	99.60	93.80
- Sueldos y salarios	34.90	32.60
- Utilidades	64.70	61.20
5) Petróleo y coque	87.08	96.38
- Sueldos y salarios	29.25	13.27
- Utilidades	57.83	83.11
6) Productos alimenticios	98.30	95.20
- Sueldos y salarios	33.00	26.30
- Utilidades	65.30	68.90
7) Bebidas	87.08	87.40
- Sueldos y salarios	29.25	36.10
- Utilidades	57.83	51.30
8) Tabaco y sus productos	56.10	39.80
- Sueldos y salarios	13.20	17.20
- Utilidades	42.90	22.60
9) Textiles	98.80	97.30
- Sueldos y salarios	54.30	45.80
- Utilidades	44.50	51.50
10) Calzado y prendas de vestir	99.90	96.50
- Sueldos y salarios	43.30	37.50
- Utilidades	56.60	59.00
11) Madera y corcho	99.90	97.20
- Sueldos y salarios	25.20	33.30
- Utilidades	79.80	63.90

12) Papel, cartón y sus productos	99.90	95.60
- Sueldos y salarios	45.60	40.30
- Utilidades	54.40	55.30
13) Imprenta y editorial	99.90	95.80
- Sueldos y salarios	54.00	53.30
- Utilidades	45.90	42.50
14) Cuero y sus productos	99.90	96.90
- Sueldos y salarios	43.20	50.80
- Utilidades	56.70	46.10
15) Hule y sus productos	96.90	87.60
- Sueldos y salarios	28.70	28.10
- Utilidades	68.20	59.50
16) Química Farmacéutica	99.70	94.50
- Sueldos y salarios	40.00	39.00
- Utilidades	59.70	55.50
17) Productos de minerales no metálicos	97.70	84.50
- Sueldos y salarios	45.00	37.10
- Utilidades	52.70	47.40
18) Metálicas básicas	99.90	95.60
- Sueldos y salarios	40.60	41.70
- Utilidades	59.40	53.90
19) Productos metálicos	100.00	95.60
- Sueldos y salarios	49.80	47.70
- Utilidades	50.20	46.10
20) Maquinaria y equipo	99.90	95.40
- Sueldos y salarios	40.60	46.60
- Utilidades	59.30	48.80
21) Equipo de transporte y automotriz	93.00	92.60
- Sueldos y salarios	46.60	39.90
- Utilidades	46.40	52.70
22) Manufacturas diversas	99.20	93.80
- Sueldos y salarios	47.80	44.40
- Utilidades	51.40	49.80
23) Construcción	87.08	90.07
- Sueldos y salarios	29.25	61.95
- Utilidades	57.83	28.12
24) Electricidad	86.08	85.67
- Sueldos y salarios	51.13	41.13
- Utilidades	34.95	44.54

25) Comercio	91.45	91.60
- Sueldos y salarios	9.98	20.28
- Utilidades	81.48	71.31
26) Transporte	98.97	99.64
- Sueldos y salarios	64.90	45.34
- Utilidades	33.87	54.30
27) Comunicaciones	93.54	90.90
- Sueldos y salarios	63.70	42.04
- Utilidades	29.84	48.81
28) Restaurantes y hoteles	94.68	99.63
- Sueldos y salarios	46.35	45.34
- Utilidades	48.33	54.29
29) Servicios financieros	99.90	99.22
- Sueldos y salarios	52.59	64.19
- Utilidades	47.40	35.03
30) Otros servicios	99.20	97.00
- Sueldos y salarios	25.90	33.50
- Utilidades	73.30	63.40
T o t a l	95.50	94.90
- Sueldos y salarios	27.60	33.80
- Utilidades	67.90	61.10

Fuente: Ibidem.

^{1/}La suma no necesariamente suma 100%, dado que no se consideran las transferencias al gobierno.

CUADRO 12

DISTRIBUCION DEL VALOR AGREGADO EN LAS RAMAS CON MAS PESO EN EL SECTOR INDUSTRIAL

1960	SUELDOS Y SALARIOS	INGRESOS DE CAPITAL Y MIXTOS	ASIGNACIONES POR CONSUMO DE CAPITAL (DEPRECIACION)	VALOR AGREGADO
Rama 6: productos alimenticios	2 646	4 898	335	8 007
Textiles	1 477	1 043	167	2 721
1970	REMUNERACION DE ASALARIADOS		SUPERAVIT BRUTO DE EXPLOTACION	VALOR AGREGADO BRUTO
Productos alimenticios	6 606.7		17 544.3	25 461.7
Textiles	3 091.7		3 477.6	6 756.1
1960	SUELDOS Y SALARIOS		UTILIDADES	VALOR AGREGADO BRUTO (S y S + U)
Productos alimenticios	33.0		65.3	98.3
Textiles	54.3		44.5	98.8
1970				
Productos alimenticios	26.3		68.9	95.2
Textiles	45.8		51.5	97.3

Fuente: Ibidem.

CUADRO 13

DISTRIBUCION DEL VALOR AGREGADO EN LAS RAMAS MAS DINAMICAS DEL SECTOR INDUSTRIAL

(MATRIZ INSUMO-PRODUCTO 1960-1970)

1960	SUELDOS Y SALARIOS	INGRESOS DE CAPITAL Y MIXTOS	ASIGNACIONES DE CAPITAL POR INSUMO DE CAPITAL (DEPRECIACION)	VALOR AGREGADO BRUTO
Madera y corcho	226	627	43	896
Papel, cartón y sus derivados	337	311	91	739
Hules y sus productos	169	372	29	588
Química farmacéutica	1 064	1 384	202	2 657
Productos de minerales no metálicos	532	476	147	1 182
Metálicas básicas	725	824	237	1 786
Productos metálicos	507	443	69	1 019
Maquinaria y equipo	591	800	63	1 454
Equipo de transporte y automotriz	551	490	58	1 181
Manufacturas diversas	298	284	37	624

Fuente: Ibidem.

CUADRO 14

DISTRIBUCION DEL VALOR AGREGADO EN LAS RAMAS MAS DINAMICAS DEL SECTOR INDUSTRIAL

(MATRIZ INSUMU-PRODUCTO 1960-1970)

1970	REMUNERACION DE ASALARIADOS	SUPERAVIT BRUTO DE EXPLOTACION	VALOR AGREGADO BRUTO
Madera y corcho	3 066.3	5 880.4	9 202.2
Papel, cartón y sus derivados	1 267.1	1 740.3	3 145.7
Hules y sus productos	591.4	1 251.2	2 102.5
Química farmacéutica	4 487.2	6 379.9	11 492.7
Productos de minerales no metálicos	3 704.3	4 740.1	9 992.5
Metálicas básicas	3 754.0	4 853.4	8 989.6
Productos metálicos	3 819.7	3 688.0	7 996.6
Maquinaria y equipo	3 704.8	3 878.0	7 945.9
Equipo de transporte y automotriz	2 250.5	2 969.6	5 633.8
Manufacturas diversas	2 392.5	2 695.9	5 417.1

Fuente: Ibidem.

CUADRO 15

DISTRIBUCION DEL VALOR AGREGADO EN LAS RAMAS MAS DINAMICAS DEL SECTOR INDUSTRIAL

	1960			1970		
	SUELDOS Y SALARIOS	UTILIDADES	VALOR AGREGADO BRUTO (S y S + U)	SUELDOS Y SALARIOS	UTILIDADES	VALOR AGREGADO BRUTO(1) (S y S + U)
Madera y corcho	25.2	74.8	99.9	33.3	63.9	97.2
Papel, cartón y sus derivados	45.6	54.4	99.9	40.3	55.3	95.6
Hules y sus productos	28.7	68.2	96.9	28.1	59.5	87.6
Química farmacéutica	40.0	59.7	99.7	39.0	55.4	94.5
Productos minerales no metálicos	45.0	52.7	97.7	37.1	47.4	84.5
Metálicas básicas	40.6	59.4	99.9	41.7	53.9	95.6
Productos metálicos	49.8	50.2	100.0	47.7	46.1	93.8
Maquinaria y equipo	40.6	59.3	99.9	46.6	48.8	95.4
Equipo de transporte y automotriz	46.6	46.4	93.0	39.9	52.7	92.6
Manufacturas diversas	47.8	51.4	99.2	44.4	49.8	93.8

Fuente: Ibidem.

(1)El valor agregado bruto no suma necesariamente 100 por las aproximaciones realizadas.

CUADRO 16
PRODUCTO INTERNO BRUTO POR SECTORES, 1930-1978
(millones de pesos a precios de 1960)

	1930	1940	1950	1955	1960	1965	1970	1975	1978
PRODUCTO INTERNO BRUTO	31 813	46 693	83 304	114 049	150 511	212 320	296 600	390 300	440 600
1. Sector primario	6 066	9 057	15 968	20 163	23 970	30 222	34 535	37 511	41 339
2. Minería	2 157	1 736	1 739	1 945	2 306	2 429	2 859	3 406	3 282
3. Total industrial (= 4 + 5 + 6 + 7)	6 482	9 969	20 358	28 889	41 627	64 079	99 295	136 530	163 914
4. Petróleo y derivados	1 029	1 253	2 467	2 670	5 128	8 015	12 675	18 177	26 571
5. Industria manufacturera	4 600	7 193	14 244	21 243	28 892	44 761	67 680	90 060	105 061
5.1 Consumo duradero	n. d.	n. d.	10 090	14 609	18 286	25 491	35 581	44 055	50 636
5.2 Intermedios	n. d.	n. d.	2 834	4 441	6 952	11 308	18 829	26 960	32 019
5.3 Consumo duradero	n. d.	n. d.	683	1 270	2 077	4 817	8 234	12 872	15 172
5.4 De capital	n. d.	n. d.	637	1 103	1 577	3 145	5 036	6 173	7 234
6. Construcción	701	1 169	3 028	3 951	6 105	8 534	13 583	20 205	22 009
7. Electricidad	152	354	619	845	1 502	2 769	5 357	8 088	10 273
8. Sector terciario	17 108	25 931	45 239	63 052	82 608	115 590	159 911	212 853	231 765

Fuente: Hernández Laos, E y Boltvinik, Julio, *op. cit.*

CUADRO 17

PARTICIPACION DE LOS SALARIOS EN EL INGRESO DISPONIBLE

	1970	1971	1972	1973	1974	1975	1976	1977	1978
Agropecuaria, silvicultura y pesca	20.3	20.1	20.9	19.5	18.7	18.3	18.4	18.4	17.6
Minería	25.7	26.2	28.0	24.9	20.8	21.9	24.0	19.3	18.7
Manufacturas (total)	14.3	14.4	14.6	14.1	13.9	14.6	15.5	14.6	14.3
Productos alimenticios, bebidas y tabaco	8.6	8.5	9.0	8.8	8.8	9.1	9.2	8.4	8.5
Textiles, prendas de vestir e industria del cuero	17.3	17.1	17.0	16.0	16.4	17.6	18.6	17.9	17.4
Industria de la madera y productos de madera	17.5	17.0	17.8	16.8	16.8	17.1	18.7	17.9	17.0
Papel, productos de papel, imprenta y editoriales	19.9	20.5	20.7	19.5	17.1	18.7	18.9	18.2	18.5
Sustancias químicas, derivados del petróleo, productos de caucho y plásticos	15.5	15.3	15.3	14.9	13.9	14.5	15.9	15.0	15.5
Productos de minerales no metálicos, exceptuando derivados del petróleo y carbón	21.3	22.0	21.7	21.5	21.7	21.3	22.5	21.5	14.6
Industrias metálicas básicas	12.1	13.5	13.1	13.2	11.8	13.2	14.0	15.2	13.3
Productos metálicos, maquinaria y equipo	19.3	20.3	19.6	19.1	19.4	20.7	22.8	21.4	19.3
Otras industrias manufactureras	18.6	18.1	18.5	15.3	16.7	18.3	18.8	17.9	16.7
Electricidad	32.8	31.9	33.7	34.7	42.3	46.3	56.2	46.7	47.8
Construcción	29.8	29.7	31.8	31.2	31.1	32.0	34.3	35.2	34.4
Servicios financieros, seguros y bienes inmuebles	11.6	11.3	11.9	12.0	14.1	14.2	15.4	15.1	15.1
Comercio, restaurantes y hoteles	18.3	17.3	18.4	16.4	18.2	18.3	19.5	19.1	17.3
Servicios comunales, sociales y personales	49.1	50.4	52.2	52.9	53.2	54.3	55.6	55.5	54.2
Transportes, almacenes y comunicaciones	29.2	30.2	29.5	29.7	29.4	28.3	28.8	28.4	27.3

CUADRO 18

MEXICO: PERSONAS OCUPADAS SEGUN RAMA DE ACTIVIDAD

PRINCIPAL: 1960, 1970 Y 1979
(porcientos)

	1960	1970	1979
TOTAL ^{1/}	100.0	100.0	100.0
Agricultura, ganadería, silvicultura, caza y pesca	54.6	41.9	29.0
Industria del petróleo	-	.7	.5
Industria extractiva	1.3 ^{2/}	.7	.5
Industria de transformación	13.8	17.7	19.5
Construcción	3.6	4.7	6.4
Energía eléctrica	.4	.4	.7
Comercio	9.5	9.8	13.9
Servicios	13.6 ^{3/}	17.7	21.7
Transporte	3.2	3.0	3.3
Gobierno	-	3.4	4.5

^{1/} La distribución porcentual se obtuvo excluyendo a las personas ocupadas en actividades insuficientemente especificadas que representaban el 0.7% del total en 1960, el 5.8% en 1970 y el 0.5% en 1979.

^{2/} Incluye a las personas ocupadas en la industria del petróleo.

^{3/} Incluye a las personas ocupadas en la administración pública que en los otros dos años aparecen bajo el rubro gobierno.

Fuente: Secretaría de Industria y Comercio, Dirección General de Estadística, VIII y IX Censo de Población. Resumen General (1960 y 1970), SIC, 1965 y 1972.
Secretaría de Programación y Presupuesto, Dirección General de Estadística, Encuesta continua sobre ocupación, Vol. 7, trimestre 1, 1979, SPP, 1980.

DISTRIBUCION DEL VALOR AGREGADO POR RAMA POR CLASES DE INGRESO

R A M A	1970			1975		
	UTILIDADES BRUTAS	REMUNERACIONES	INGRESOS DE LOS AUTOEMPLEADOS	UTILIDADES BRUTAS	REMUNERACIONES	INGRESOS DE LOS AUTOEMPLEADOS
Sector I						
01 Agricultura	0.174	0.388	0.439	0.259	0.340	0.409
02 Ganadería	0.410	0.295	0.296	0.313	0.371	0.316
03 Silvicultura	0.426	0.237	0.337	0.338	0.374	0.282
04 Pesca y caza	0.488	0.517	0.000	0.580	0.420	0.030
Sector II						
05 Minería	0.774	0.226	0.000	0.719	0.281	0.000
06 Petróleo	0.730	0.270	0.000	0.673	0.327	0.000
07 Petroquímica básica	0.659	0.341	0.000	0.674	0.326	0.000
30 Construcción	0.416	0.449	0.135	0.477	0.407	0.117
37 Electricidad	0.461	0.539	0.000	0.221	0.779	0.000
Manufacturas Grupo 1						
08 Carnes y lácteos	0.701	0.290	0.009	0.699	0.292	0.009
09 Marinas y nixtamal	0.477	0.451	0.066	0.584	0.372	0.044
10 Otros alimentos	0.695	0.308	0.000	0.651	0.349	0.000
11 Bebidas	0.528	0.472	0.000	0.738	0.262	0.000
12 Productos del tabaco	0.876	0.124	0.000	0.888	0.112	0.000
13 Textiles de fibras blandas	0.654	0.341	0.005	0.671	0.325	0.004
14 Otros textiles	0.736	0.248	0.015	0.645	0.344	0.011
15 Calzado y vestimenta	0.573	0.358	0.145	0.550	0.389	0.067
18 Imprenta y editorial	0.523	0.456	0.021	0.612	0.367	0.021
19 Cuero	0.608	0.363	0.029	0.574	0.395	0.031
24 Jabones y detergentes	0.521	0.479	0.000	0.629	0.371	0.000
26 Perfumes y cosméticos	0.759	0.241	0.000	0.749	0.251	0.000
Grupo 2						
16 Madera y corcho	0.375	0.480	0.145	0.376	0.505	0.120
17 Papel	0.453	0.547	0.000	0.557	0.443	0.000
20 Productos del hule	0.650	0.327	0.230	0.566	0.409	0.025
21 Química básica	0.330	0.670	0.000	0.392	0.602	0.000
22 Petroquímica	0.714	0.286	0.000	0.628	0.372	0.000
23 Fertilizantes	0.639	0.361	0.000	0.616	0.304	0.000
25 Farmacéuticos	0.586	0.414	0.000	0.555	0.445	0.000
27 Otros químicos	0.503	0.497	0.000	0.450	0.542	0.000
28 Cemento y vidrio	0.490	0.487	0.023	0.482	0.499	0.019
29 Metálica básica	0.502	0.498	0.000	0.512	0.488	0.000
Grupo 3						
30 Productos metálicos	0.449	0.500	0.051	0.507	0.462	0.032
31 Metal-mecánica	0.661	0.313	0.026	0.581	0.397	0.022
32 Maquinaria eléctrica	0.475	0.482	0.043	0.463	0.504	0.033
33 Equipo de transporte	0.313	0.606	0.081	0.303	0.633	0.065
34 Automotriz	0.602	0.398	0.000	0.465	0.535	0.000
35 Otras manufacturas	0.479	0.468	0.052	0.467	0.593	0.040
Sector III						
38 Esparcimiento	0.433	0.478	0.089	0.345	0.560	0.095
39 Transportes	0.155	0.688	0.157	0.251	0.629	0.121
40 Comunicaciones	0.430	0.570	0.000	0.365	0.635	0.000
41 Comercio	0.753	0.126	0.121	0.775	0.131	0.094
42 Alquiler de inmuebles	0.966	0.034	0.000	0.951	0.049	0.000
43 Hoteles y restaurantes	0.309	0.603	0.088	0.351	0.566	0.084
44 Servicios financieros	-	-	-	-	-	-
45 Otros servicios	0.328	0.413	0.261	0.321	0.439	0.240
Total	0.582	0.300	0.119	0.586	0.313	0.102

Fuente: Secretaría de Patrimonio y Fomento Industrial, Subdirección de Programación Industrial: Distribución del ingreso en México (barrador).

BIBLIOGRAFIA

- 1.- ARROW, Kenneth Joseph y SCITOVSKY, Tibor, Ensayos sobre economía del bienestar. México, FCE, 1974.
- 2.- BLANCO, José, "Génesis y desarrollo de la crisis en México, 1962-1979", en Investigación económica, Núm. 150, Vol. XXXVIII, Facultad de Economía, UNAM, México, 1979.
- 3.- BOLTVINIK, Julio y HERNANDEZ LAOS, Enrique, Origen de la crisis industrial: el agotamiento del modelo de sustitución de importaciones. Un análisis preliminar. En Cordera Campos, Rolando (comp.), Desarrollo y crisis de la economía mexicana. México, FCE, 1981.
- 4.- CASAR I., José, "Ciclos económicos en la industria y sustitución de importaciones: 1950-1980", en Economía mexicana, Núm. 4, CIDE, México, 1982.
- 5.- CENTRO NACIONAL DE INFORMACION Y ESTADISTICAS DEL TRABAJO, Análisis estructural del ingreso familiar en México. México, CENIET, 19
- 6.- _____, Características de la distribución del

- ingreso en México a partir de las encuestas de ingresos y gastos familiares, 1963, 1968, 1975.
México, CENIET, 19
- 7.- _____, Encuesta de ingresos y gastos de las familias. México, CENIET, 1975.
 - 8.- COMISION ECONOMICA PARA AMERICA LATINA, El desarrollo de la economía mexicana en el período 1945-1955. México, CEPAL, 1958.
 - 9.- _____, Economía campesina y agricultura empresarial. México, Siglo XXI, 1982.
 - 10.- _____, Rasgos principales de la política económica en México en la posguerra y consideraciones sobre sus perspectivas al comienzo de los ochenta. México, CEPAL, 1982.
 - 11.- CORDERA CAMPOS, Rolando y ORIVEB., Adolfo, Industrialización subordinada. En Cordera Campos, Rolando (comp.), Desarrollo y crisis de la economía mexicana. México, FCE, 1981.
 - 12.- ECONOMIA PETROLIZADA. México, Taller de Coyuntura de la División de Estudios de Posgrado, Facultad de Economía, UNAM, 1981.
 - 13.- FAJANZYLBBER, Fernando y MARTINEZ TARRAGO, Trinidad, Las empresas transnacionales: expansión a nivel mundial y proyección a la industria mexicana. México, FCE, 1976.

- 14.- FOXLEY, Alejandro, La distribución del ingreso en América Latina. México, FCE, 1974.
- 15.- GONZALEZ CASANOVA, Pablo y FLORESCANO, Enrique, México hoy. México, Siglo XXI, 1980.
- 16.- GONZALEZ, Eduardo y LOPEZ, Julio, Crisis y política económica. Mimeo, División de Estudios de Posgrado de la Facultad de Economía, UNAM, 1982.
- 17.- HERNANDEZ LAOS, Enrique y CORDOVA, Jorge, "Estructura de la distribución del ingreso en México", en Comercio exterior, Núm. 5, Vol. XXIX, 1979.
- 18.- HERNANDEZ LAOS, Enrique, Productividad y desarrollo industrial en México. México, Centro de Investigación Social para el Desarrollo Social, 1982.
- 19.- HANSEN, Roger, Política del desarrollo mexicano. México, Siglo XXI, 1979.
- 20.- KALDOR, Nicholas, Causes of the slow rate of economic growth of the United Kingdom. Cambridge, Cambridge University Press, 1966.
- 21.- KALIFA ASSAD, Salvador, La distribución del ingreso en México, una consideración al problema redistributivo. Tesis doctoral, 19
- 22.- LOPEZ, Julio, Antecedentes sobre crecimiento de la economía mexicana. Borrador provisorio. Mimeo. División de Estudios de Posgrado de la Facultad

de Economfa, UNAM, 1981.

- 23.- _____, La distribución del ingreso en México. Mimeo. División de Estudios de Posgrado de la Facultad de Economfa, UNAM, 1981.
- 24.- LUSTIG, Nora, "Distribución del ingreso, estructura del consumo y caracterfsticas del crecimiento industrial", en Comercio exterior, Núm. 5, Vol. XXIX, 1979.
- 25.- _____, Distribución del ingreso y crecimiento en México. México, El Colegio de México, 1981.
- 26.- _____, Panorama y perspectivas de la economfa mexicana. México, El Colegio de México, 1980.
- 27.- 1979, ¿la crisis quedó atrás? México, Taller de Coyuntura, División de Estudios de Posgrado de la Facultad de Economfa, UNAM, 1980.
- 28.- MOSK A., Standford, "La revolución industrial en México", en Problemas agrícolas e industriales de México, Núm. 2, Vol. III, México, 1951.
- 29.- NACIONAL FINANCIERA, S. A., Economfa e industrialización. México, FCE, 1982.
- 30.- NAVARRETE, Ifigenia, La distribución del ingreso en México: tendencias y perspectivas. En El perfil de México en 1980. México, Siglo XXI, 1979.

- 31.- NOYOLA VAZQUEZ, Juan y LOPEZ ROSADO, Diego, "Los salarios reales en México 1939-1950", en El Trimestre económico, Núm. 70, Vol. XVIII. México, FCE, 1951.
- 32.- ORTIZ MENA, Raúl, "Desarrollo estabilizador: una década de estrategia económica en México". El mercado de valores, Núm. 44, NAFINSA, México, 1969.
- 33.- REYNOLDS, Clark W., La economía mexicana, su estructura y crecimiento en el siglo XX. México, FCE, 1973.
- 34.- _____, "Por qué el desarrollo estabilizador fue en realidad desestabilizador", en El trimestre económico, Núm. 176, Vol. XLIV. México, FCE, 1977.
- 35.- ROCES DORRONSORO, Carlos y JIMENEZ JAIMES, Félix O., "Precios y márgenes de ganancia en la industria manufacturera mexicana", en Economía mexicana, Núm. 3, CIDE, México, 1981.
- 36.- ROS, Jaime y CASAR I., José, Reflexiones sobre el proceso de industrialización en México. Mimeo. México, CECADE, 1981.
- 37.- ROS, Jaime y VAZQUEZ ENRIQUEZ, Alejandro, "Industrialización y comercio exterior 1950-1977", en Economía mexicana, Núm. 2, CIDE, México, 1980.

- 38.- ROVZAR, Eugenio, "Análisis de las tendencias de la distribución del ingreso en México 1958-1977", en Economía mexicana, Núm. 3, CIDE, México, 1981.
- 39.- _____, "El sector servicios: comportamiento y articulación económica; 1970-1982", en Economía mexicana, Núm. 5, CIDE, México, 1983.
- 40.- RUIZ DURAN, Clemente y CORDERA CAMPOS, Rolando, "Esquema de periodización del desarrollo capitalista en México. Notas", en Investigación económica, Núm. 153, Vol. XXXIX, Facultad de Economía, UNAM, 1980.
- 41.- RUIZ NAPOLES, Pablo, "El desequilibrio externo y la política económica en los setentas", en Cordera, Rolando, Desarrollo y crisis de la economía mexicana. México, FCE, 1981.
- 42.- SECRETARIA DE PROGRAMACION Y PRESUPUESTO, Homogenización de las matrices de insumo-producto 1950, 1960 y 1971. México, SPP, 1980.
- 43.- _____, La población en México, su ocupación y sus niveles de bienestar. México, SPP.
- 44.- _____, Seis perfiles de la pobreza en México. México, SPP.
- 45.- SOLIS MANJARREZ, Leopoldo, La realidad económica mexicana: retrovisión y perspectivas. México, Siglo XXI, 1980.

- 46.- TAVARES, Marfa Conceição, "Auge y declinación del proceso de sustitución de importaciones en Brasil", en Boletín económico de América Latina, Núm. 1, Vol. IX, CEPAL-ONU, Nueva York, 1964.
- 47.- _____, Problemas de industrialización avanzada en capitalismo tardío y periféricos. Mimeo. México, CECADE, 1981.
- 48.- _____, De la sustitución de importaciones al capitalismo financiero. México, FCE, 1980.
- 49.- TELLO MACIAS, Carlos A. y CORDERA CAMPOS, Rolando, La desigualdad en México. México, Siglo XXI, 1984.
- 50.- VERNON, Raymond, El dilema del desarrollo económico de México. México, Diana, 1977.
- 51.- VILLAREAL, René, El desequilibrio externo en la industrialización de México (1929-1975). México, FCE, 1976.
- 52.- VON GINEKEN, Grupos económicos y distribución del ingreso en México. México, Basil Blackwell, 1973.
- 53.- WRIGHT, Erik Olin, Class structure and income determination. London, London Academic Press, 1979.