

Nora Lustig

DISTRIBUCION DEL INGRESO Y CRECIMIENTO EN MEXICO

Un análisis de las ideas estructuralistas

CE
339.20972
L972d

EL COLEGIO DE MEXICO

457

339.20972/L972d/ej.4

33894

Lustig,

Distribución del ...



cgq

C
M

Biblioteca Daniel Cosío Villegas
Inventario 2007

EL COLEGIO DE MÉXICO Fecha de Vencimiento

Biblioteca Daniel Cosío Villegas
Coordinación de Servicios

Fecha	Firma de Salida
6 JUN 2007	<i>[Signature]</i>
18 NOV 2007	<i>[Signature]</i>

CAS

EL COLEGIO DE MÉXICO

EL COLEGIO DE MEXICO



3 905 0578457 V

Nora Lustig,

Distribución del ingreso y crecimiento en México

Un análisis de ideas estructuralistas

Herberto ROSA. Mexico, D.F.
Septiembre / 1982.

Biblioteca Daniel Casío Villegas
EL COLEGIO DE MEXICO, A. C.

El Colegio de México

338948

CE
339.20972
L972d

Open access edition funded by the National Endowment for the Humanities/Andrew W. Mellon Foundation Humanities Open Book Program.



The text of this book is licensed under a Creative Commons Attribution-NonCommercial-NoDerivatives 4.0 International License: <https://creativecommons.org/licenses/by-nc-nd/4.0/>

Primera edición (3 000 ejemplares) 1981

D.R. ©1981, EL COLEGIO DE MEXICO
Camino al Ajusco 20
México 20, D.F.

Impreso en México – Printed in Mexico

ISBN 968-12-0116-7

1945
13.11.92

*A mi madre
y a la memoria
de mi padre*

**He intentado expresar un
pensamiento móvil, sin
buscar su estado definitivo.**

G. Bataille

**¿He intentado expresar un
pensamiento definitivo, sin
buscar su estado móvil?**

INDICE GENERAL

<i>Prólogo</i>	3
Capítulo 1. <i>Las ideas estructuralistas sobre la relación entre distribución del ingreso y crecimiento</i>	7
I. Introducción	8
II. Características del proceso de industrialización: cambios en la estructura productiva	10
III. Distribución del ingreso y crecimiento	14
IV. Resumen y conclusiones	
Capítulo 2. <i>Distribución del ingreso y patrones de consumo</i>	19
I. Introducción	20
II. Planteamiento de las hipótesis y descripción de la información y métodos utilizado	34
III. Resultados obtenidos	41
IV. Resumen y conclusiones	
Capítulo 3. <i>Características de la estructura productiva</i>	45
I. Introducción	55
II. Requerimientos de capital, importaciones y empleo; y participación de empresas multinacionales	57
III. Eslabonamientos del sector 'moderno'	
IV. Resumen y conclusiones	
Capítulo 4. <i>Orientación de la estructura productiva; el papel del sector 'moderno' en situaciones de crisis; y, cambios en la distribución del ingreso y características del patrón de crecimiento</i>	61
I. Introducción	63
II. Dinámica de la estructura productiva de las manufacturas: 1940-1978	71
III. El sector 'moderno' o de bienes de consumo duradero en las crisis de principios de los sesentas y de mediados de los setentas	80
IV. Redistribución del ingreso y características del patrón de crecimiento	83
V. Resumen y conclusiones	

Apéndice del Capítulo 2

I. Metodología para calcular los impactos redistributivos	87
I.1 Características y limitaciones de la información utilizada	87
I.2 Metodología para calcular las elasticidades-gasto	89
I.3 Derivación de los Impactos redistributivos	91
I.4 Metodología para calcular la elasticidad global sin cambios distributivos	95

Apéndice del Capítulo 3

I. Metodología para calcular los coeficientes de empleo, inversión e importaciones por rama industrial	109
I.1 Obtención de la información censal a precios corrientes	109
I.2 Índices para deflactar	110
I.3 Información no censal	110
I.4 Agrupación por sectores o ramas agrupadas	110
I.5 Relaciones obtenidas	111
Referencias bibliográficas	119
Índice de cuadros y anexos	121

La temática desarrollada en este ensayo tiene su origen en la tesis doctoral que presenté en el Departamento de Economía de la Universidad de California, Berkeley, en mayo de 1979. Sin embargo, no se trata de una traducción literal: el trabajo que se presenta a continuación incluye información más actualizada y cambios metodológicos, e incorpora elementos que surgieron de una reflexión mayor sobre algunos de los temas considerados.

Esta reflexión se ha visto enriquecida por las observaciones y comentarios de muchas personas: entre ellas quisiera mencionar a: José Córdoba, Alain de Janvry, John Eatwell, Albert Fishlow, Alain Ize, Juan Carlos Lerda, Antonio Martín del Campo, Pedro Pérez, Carlos Roces, Jaime Ros, Ajit Singh, Leopoldo Solís, Lance Taylor y Víctor Urquidi.

A Juan Carlos Lerda, Antonio Martín del Campo y Jaime Ros les agradezco también la lectura y recomendaciones que hicieron a partes del trabajo en su etapa final.

Por la asistencia brindada en el manejo bibliográfico y de la información, agradezco a Yolanda Jiménez, Gabriel Mendoza y Marco Antonio Reséndiz; y a José María Acle y Luis Arturo Rodríguez, por su ayuda en la fase de computación.

Finalmente, deseo manifestar mi reconocimiento al CONACYT por haber contribuido al financiamiento del proyecto de investigación para realizar este trabajo.

Prólogo

La relación entre distribución del ingreso y crecimiento ha tenido dentro de la disciplina económica un tratamiento destacado desde sus mismos orígenes, y ha sido responsable de no pocas controversias, tanto a nivel de las abstracciones teóricas, como en el ámbito de la política económica.

En América Latina, a finales de los sesentas y principios de los setentas, se suscitó una polémica sobre las características del patrón de crecimiento de los países de la región durante el proceso de industrialización. Esta discusión surgió principalmente dentro del llamado pensamiento estructuralista.

Según un grupo de los autores estructuralistas, la forma en que habían crecido estos países, orientándose la estructura productiva hacia el sector “moderno” o de bienes de consumo duradero, traía como consecuencia marginalización y dependencia, además de posibles límites para continuar creciendo; según otros, la marginalización y la dependencia iban unidas al proceso de acumulación capitalista periférica de la región y, en cierto sentido, era el precio que tenía que pagarse a cambio de un ritmo de crecimiento elevado dentro de este sistema. Para los primeros, una distribución del ingreso más equitativa estaría asociada a un crecimiento con mayor capacidad de incorporar a las grandes masas de la población des- o “subempleadas” y con un mayor grado de control nacional del aparato productivo. Para los segundos, la redistribución del ingreso significaría una posible crisis por problemas de realización en el sector “moderno” o de bienes de consumo duradero de cuyo comportamiento depende el de la economía en su conjunto.

A estas interpretaciones corresponden nociones teóricas distintas, y supuestos empíricos diferentes. En este trabajo, entonces, nos disponemos a elucidar en qué residen las discrepancias teóricas y, principalmente, a analizar la aplicabilidad de las proposiciones empíricas de los autores estructuralistas al caso de México. La primera tarea la emprendemos en el capítulo 1; y la segunda, en los tres restantes. En particular, en el capítulo 2 se examinan las hipótesis sobre la relación entre perfil distributivo y patrón de consumo; en el capítulo 3, aquéllas sobre las características de la estructura productiva; y, en el capítulo 4, se analizan las tendencias observadas en la estructura productiva, el rol del sector “moderno” en momentos de crisis, y la asociación posible entre mayor concentración o redistribución del ingreso y características del patrón de crecimiento. Para evitar restarle fluidez a la presentación, los aspectos metodológicos correspondientes a los capítulos 2 y 3, se derivaron a los apéndices correspondientes.

Capítulo 1
Las ideas estructuralistas sobre la
relación entre distribución y
crecimiento

I. Introducción

El denominado pensamiento económico latinoamericano, cuyo nacimiento y desarrollo están íntimamente asociados a la CEPAL, es el resultado de una conjugación de esfuerzos por comprender e interpretar el modelo de crecimiento que se impuso en los países de América Latina, pero desde una perspectiva original basada en las especificidades que manifiesta este proceso en la región, y que se distingue de las interpretaciones y análisis propuestos por los estudiosos de los países desarrollados.¹ Esta distinción va desde señalar divergencias entre las condiciones iniciales y el proceso seguido en los países desarrollados, comparándolos con aquéllos imperantes en los países latinoamericanos; hasta descartar el uso del paradigma dominante (el neoclásico) para sustituirlo por el enfoque marxista.

Las ideas surgidas en el pensamiento económico latinoamericano han dado lugar a múltiples aportaciones y acalorados debates² que, en su conjunto, han contribuido a un mayor entendimiento del proceso de desarrollo económico de los países latinoamericanos y a una visión crítica del mismo.

En este sentido, a finales de los sesentas y principios de los setentas se publicaron una serie de estudios de diversos autores latinoamericanos donde se analizan las características fundamentales del modelo de crecimiento prevalente en la región. Entre otros, estos autores son: Furtado (1966, 1969, 1972 y 1974), Pinto (1970 y 1974), Sunkel y Paz (1974), Tavares (1973), Vuskovic (1974), y Serra y Tavares (1974), quienes forman parte de la corriente analítica que en América Latina se conoce como estructuralismo.³

¹Para una síntesis minuciosa y crítica de las aportaciones de la CEPAL, véase Rodríguez, (1980).

²Este es el caso de la discusión en torno a la tesis sobre el deterioro de los términos de intercambio. Véase Rodríguez, (1980:41).

³El desarrollo del enfoque estructuralista se encuentra, sobre todo, en los planteamientos cepalinos, y su origen se remonta a la concepción del sistema centro-periferia para explicar la génesis del subdesarrollo, introducida por Prebisch en los años treinta (véase Rodríguez 1980:19). La naturaleza estructuralista del pensamiento cepalino reside en que "... las definiciones e hipótesis básicas de la concepción originaria atañen a las peculiaridades de la estructura periférica y de su transformación. Dicha estructura se considera heterogénea y especializada, en contraste con la del centro, homogénea y diversificada". (Rodríguez, 1980:267.)

Las ideas desarrolladas en estos trabajos no se generaron en el vacío de la teoría pura, sino que constituyen un intento que busca captar e interpretar las características, perspectivas y limitaciones del proceso de industrialización experimentado por la mayoría de los países latinoamericanos desde el periodo que sigue a la Segunda Guerra Mundial, y que se conoce con el nombre de industrialización por sustitución de importaciones.

A continuación se presenta una síntesis de algunas de estas ideas.⁴ Las relaciones y proposiciones que nos interesa destacar se refieren a la dinámica del proceso de industrialización y a las implicaciones que ha tenido dicho proceso sobre el carácter del crecimiento en América Latina.⁵ Con respecto a este último punto, como veremos en mayor detalle más adelante, se ha sugerido que el patrón de industrialización acaecido en la región, por un lado, genera ciertos obstáculos estructurales que impiden que el crecimiento se mantenga a tasas elevadas y autosostenidas (Furtado, 1966, por ejemplo); y, por el otro, perpetúa (e incluso agudiza) el proceso de marginalización de amplios sectores de la población, y de dependencia y “desnacionalización” (Furtado, 1966; Sunkel y Paz 1970; Pinto 1974; Serra y Tavares 1974; y Vuskovic 1974). O bien, se ha mantenido que el modelo de crecimiento basado en la sustitución de importaciones no se enfrenta a límites estructurales, sino que atraviesa por periodos de crisis (de realización) desencadenadas por un subconsumo de los bienes producidos en el sector dinámico o “de punta”; la superación de estas crisis según algunos de los autores, requiere de un perfil distributivo más concentrado en el “tope” (Furtado 1969, 1972, 1974); o, según otros, la distribución del ingreso debe modificarse en beneficio de las “capas medias” (Tavares 1973; Serra y Tavares 1974).

II. Caracterización del proceso de industrialización: cambios en la estructura productiva

En la literatura económica latinoamericana se distinguen, generalmente, dos fases en el proceso de desarrollo de los países de la región: la llamada fase de crecimiento “hacia afuera”, que corresponde al modelo de exportaciones primarias, y la de crecimiento “hacia adentro”, correspondiente al proceso de industrialización vía sustitución de importaciones.⁶ Esta división surge de

⁴Esta síntesis no es exhaustiva y probablemente adolece del esquematismo y pérdida de elementos inevitables en este tipo de esfuerzo. Sin embargo, cuando se desea examinar ciertos resultados a nivel de un caso concreto, es menester resaltar algunas relaciones y proposiciones por encima de otras, si bien tratando siempre de no caer en la caricatura y la distorsión. De cualquier forma, deseo expresar de antemano mis disculpas a los autores reseñados si por ignorancia o malentendido de mi parte tergiverso o excluyo algunas de sus aportaciones.

⁵Aun cuando los autores mencionados basan su análisis en las experiencias de algún país en particular, es manifiesto el interés de proyectar su aplicación a nivel más general que por lo menos abarque a los países grandes de la región.

⁶Esta clasificación que primero apareció en los estudios de la CEPAL fue adoptada por la mayoría de los autores que posteriormente escribieron sobre el desarrollo económico de América Latina.

considerar cuál de los componentes de la demanda (interno *versus* externo), es el que tiene mayor peso en el proceso de crecimiento.⁷

En principio, el tiempo asignado a cada una de estas etapas varía en función del país; sin embargo, en general se ha considerado que el periodo de crecimiento “hacia afuera” culmina en algún momento comprendido entre la Gran Depresión y la Segunda Guerra Mundial. Desde entonces, se argumenta, la mayoría de los países latinoamericanos pusieron en marcha una serie de políticas destinadas a estimular la producción nacional de bienes previamente importados, proceso conocido como industrialización vía la sustitución de importaciones; en algunos casos, esto fue, inicialmente, una respuesta al drástico descenso de las exportaciones ocurrido por la Depresión o por la imposibilidad de importar durante la Guerra; sin embargo, pronto se convirtió en un esfuerzo consciente para promover el desarrollo nacional, donde el objetivo central era lograr independizar el funcionamiento interno de la economía de eventos externos incontrolables.

Al analizar el proceso de sustitución de importaciones éste ha sido, a su vez, dividido en dos etapas: la etapa de sustitución “fácil”, que debe su nombre al hecho de que las mercancías, cuya importación fue sustituida por producción doméstica, requerían de tecnología relativamente simple y fácil de implementar; y la etapa de sustitución “difícil”, así llamada porque los bienes sustituidos eran de tecnologías más complejas y requerían de una considerable inversión inicial.

Los bienes que se sustituyeron en la etapa de sustitución “fácil”, han sido denominados frecuentemente bienes “tradicionales”.⁸ Se trata principalmente de bienes de consumo ligero (no duradero), y por su precio relativamente bajo, de consumo masivo (alimentos, vestimenta y calzado). Durante la etapa de sustitución “fácil” las ramas productoras de estos bienes fueron supuestamente las más dinámicas y estimularon el crecimiento global (o sea, se constituyeron en lo que Pinto (1974) denomina el “sector eje”). Se supone que esta etapa culminó hacia finales de los cincuentas.

El patrón de industrialización que se dio a continuación –se sostiene– respondía a la estructura de la demanda prevaleciente. Esta estructura, a su vez, estaba determinada por el grado de concentración de la distribución del ingreso que, según algunos autores, se había agudizado aún más en la etapa “fácil”, reforzándose las tendencias a la concentración que existieron durante

⁷ Como sus nombres lo indican, durante el periodo de crecimiento hacia afuera la fuente principal de demanda provenía del exterior, y fue sustituida por la demanda doméstica durante el período de crecimiento hacia adentro.

⁸ A veces la denominación de bienes “tradicionales” parece referirse a la antigüedad de las ramas que los producen y otras al anacronismo de la tecnología utilizada para manufacturarlos. Esta relativa vaguedad en la definición de los conceptos da lugar a confusiones analíticas y de interpretación. En este trabajo se consideran tradicionales a las ramas productoras de alimentos, bebidas, tabaco, textiles, vestimenta, calzado, muebles, productos del papel, jabones y detergentes, y perfumes y cosméticos; es decir, optamos por una definición más próxima a la primera.

el periodo de crecimiento “hacia afuera”.⁹ El resultado de una distribución del ingreso concentrada fue el desarrollo de un patrón de demanda poco generalizado y altamente diversificado que permitió la creación de una gran variedad de industrias que producían bienes de consumo no esenciales (en especial, bienes de consumo duradero) y que con mucha frecuencia operaban con capacidad instalada ociosa o con escalas ineficientes, dado que empleaban una tecnología moderna creada para satisfacer la demanda de mercados mucho mayores.

En esta fase de la sustitución, las economías experimentaron un cambio en la naturaleza del sector dinámico; hasta entonces éste había estado constituido por las llamadas industrias “tradicionales” (alimentos, textiles, etcétera) que, una vez “agotada” la demanda interna, crecieron a tasas reducidas (de ahí que a veces reciben el nombre de industrias “vegetativas”). En la etapa de sustitución “difícil”, el sector dinámico lo forman las industrias denominadas “modernas”¹⁰ que producen principalmente bienes de consumo duradero (y más específicamente, bienes duraderos de los llamados “pesados” como son televisores, automóviles, refrigeradores, etcétera). La característica común de estos bienes era su precio relativamente alto que, dado el bajo nivel del ingreso per-cápita de las economías latinoamericanas, significaba que estos productos sólo podían ser adquiridos por la minoría de ingresos altos y que tenía acceso al sistema crediticio.¹¹ Además, la producción de estos bienes estaba principalmente bajo el control de compañías extranjeras, en contraste con las industrias “tradicionales” que estaban en manos de capital nacional.¹²

III. Distribución del ingreso y crecimiento

Conforme a algunos de los autores mencionados, la evolución y características del patrón de la acumulación de capital correspondiente a la etapa “difícil” de la sustitución de importaciones propiciaba el surgimiento de tendencias al estancamiento. Esto fue planteado, sobre todo, por Furtado (1966), quien considera que los países latinoamericanos son víctimas de una espiral “viciosa” desencadenada por la interacción entre crecimiento y distribución del ingreso: el modelo de crecimiento genera una alta concentración del ingreso que, a su vez, se traduce en una estructura de la demanda (hacia bienes de consumo duradero, sobre todo), que propicia la orientación de la estructura productiva

⁹ Como excepción, Pinto considera que el ingreso probablemente estaba menos concentrado al principio de la etapa “fácil” del proceso de sustitución, que durante el periodo de crecimiento “hacia afuera” (Pinto 1974:42).

¹⁰ Aquí hemos definido ramas “modernas” a aquellas que producen automóviles, aparatos para el hogar y equipos deportivos y fotográficos.

¹¹ Según Pinto, muchos de los bienes producidos en el sector “moderno” o dinámico no eran realmente sustitutos de bienes importados, sino que se trataba de bienes nuevos que correspondían más a una demanda anticipada que a una preexistente (Pinto 1974:36).

¹² También se considera que la producción de bienes duraderos o “modernos” ocurría en mercados altamente oligopólicos, mientras que la de “tradicionales” en mercados competitivos.

hacia sectores con mayor densidad de capital (una relación capital-producto incremental más alta) y mayores requerimientos de importaciones, dificultando de esta manera la posibilidad de sostener una cierta tasa de crecimiento (Furtado, 1969).

El pesimismo con respecto a las posibilidades de continuar creciendo manifestado por Furtado (1966), no es compartido por otros autores (por ejemplo, Sunkel y Paz, 1970; Pinto, 1970 y 1974; y Vuskovic, 1974),¹³ aun cuando éstos también reconocen que la estructura productiva se orienta cada vez más hacia sectores con coeficientes de capital y de importaciones más altos,¹⁴ y admiten que esto último conlleva un agravamiento en la situación deficitaria de la balanza de pagos, problema común a casi todos los países de la región desde que el proceso de industrialización sustitutiva toma auge.¹⁵

Para Pinto (1970, 1974) y Vuskovic (1974), al igual que para Serra y Tavares (1974), los problemas principales asociados al crecimiento en la segunda fase del proceso sustitutivo no recaen tanto en la existencia de límites estructurales,¹⁶ sino más bien en las características de dicho patrón de crecimiento en relación a la posibilidad de que éste sea compatible con la satisfacción de las necesidades básicas de la población y una incorporación creciente de los sectores marginados, y una mayor independencia del exterior. Según Vuskovic (1974) por ejemplo, si bien son superables los obstáculos al crecimiento que resultan de la orientación de la estructura productiva hacia las ramas productoras de bienes de consumo duradero o “modernas”, estas ramas

¹³ Furtado mismo abandona esta visión un tanto “mecanicista” en sus trabajos posteriores (Furtado 1969, 1972 y 1974, por ejemplo).

¹⁴ Sin embargo, de hecho a veces no queda claro a qué situación se refieren los autores mencionados: si a la de exceso de capacidad o escala ineficiente, o a una tecnología más intensiva en capital en sí. En ambos casos, la relación capital-producto global resulta mayor; pero en el primero, (capacidad ociosa o escala ineficiente) un aumento de la demanda llevaría a disminuir la relación capital-producto; mientras que en el segundo sucedería lo contrario.

¹⁵ A excepción, sobre todo, de los países exportadores de energéticos. Se considera que la tendencia al desequilibrio externo se originó durante la etapa de sustitución “fácil”, cuando hubo un incremento en los requerimientos de importaciones de insumos intermedios y bienes de capital, usados para llevar a cabo el proceso de sustitución de bienes de consumo ligero, al mismo tiempo que las exportaciones no crecían a un ritmo suficiente. Esta tendencia al desequilibrio se agudizó aún más en la etapa difícil porque, si bien el contenido importado de la producción disminuía en términos relativos, las exportaciones rezagaron su crecimiento aún más. Para definir el efecto de cambios en la estructura de la demanda sobre las importaciones sería necesario saber si los productos se importan porque no es rentable la escala interna, o bien, porque no existen la capacidad tecnológica o los fondos necesarios para producirlos internamente. Si el problema es la escala de producción, un incremento en la demanda puede disminuir la propensión a importar al hacer rentable la producción interna de los bienes importados; en los otros casos, ante un aumento de la demanda de ciertos bienes, la propensión tendería a subir.

¹⁶ Pinto afirma que “. . . el sistema económico no está regido en grado exclusivo por la demanda de los nuevos bienes de consumo y sus actividades complementarias. . . hay otras e importantes fuerzas de impulsión, que son el gasto público, la demanda por exportaciones y el gasto privado. . .” (Pinto, 1974:45 y 46).

se caracterizan por tener coeficientes de mano de obra inferiores a las “tradicionales”, al mismo tiempo que la participación de las empresas multinacionales es mayor, de tal forma que una expansión relativa del sector de consumo duradero estaría asociada a una creación de empleo relativamente menor y a una mayor penetración de capital extranjero.¹⁷

Furtado (1966), Pinto (1970, 1974), Sunkel y Paz (1970) y Vuskovic (1974), entonces, consideran que un modelo de crecimiento más equitativo no sólo es compatible con una tasa de crecimiento global del producto mayor (al disminuirse los coeficientes de capital e importaciones), sino que al mismo tiempo puede aumentar la creación de empleos, promover un mayor control nacional del aparato productivo y satisfacer las necesidades básicas de la población. Por otra parte, para ellos la concentración del ingreso es, hasta cierto punto, necesaria para sustentar el modelo de acumulación *vigente*, basado en la expansión relativa de los bienes de consumo duradero, en tanto que para garantizar el crecimiento del mercado de este sector, se requiere de una mayor concentración del ingreso en aquellos grupos que pueden adquirirlos (el “tope” del abanico distributivo).¹⁸

En estos trabajos subyace una noción teórica del crecimiento en donde las restricciones fundamentales para crecer surgen primordialmente de la oferta, ya sea por el lado del capital disponible, o la posibilidad de financiar importaciones, y donde la tasa de crecimiento de la oferta de trabajo tiende a estar por encima de la demanda. De hecho, esta concepción teórica del crecimiento puede ubicarse en la tradición de los modelos tipo Harrod-Domar, donde un aumento en la relación capital-producto incremental implica una disminución en la tasa garantizada de crecimiento y donde la tasa de crecimiento de la oferta de trabajo puede estar por encima de la garantizada sin que medien mecanismos de ajuste.¹⁹

En este enfoque, además, el sector productor de bienes de consumo duradero o “moderno” ha sido identificado como el sector que acarrea los efectos negativos ya que su expansión está asociada a tasas menores de crecimiento del producto y del empleo, y a una mayor penetración y dominio del capital extranjero. Este rol del sector de bienes de consumo duradero se desprende, en parte, de la concepción teórica del crecimiento que acabamos de describir, donde las restricciones fundamentales emanan de la oferta. Bajo una concepción teórica distinta el sector productor de duraderos puede dejar de ser el “portador del mal” para convertirse en el elemento generador del crecimiento. Tal es el caso cuando este último no se concibe restringido por factores de oferta o disponibilidad, pero como un proceso discontinuo, caracterizado por la introducción de nuevos sectores productores que por sus encadenamientos

¹⁷ Esta interpretación también es compartida por Furtado (1966).

¹⁸ El “tope” distributivo no queda bien definido en todos los casos; Furtado, por ejemplo, hace referencia al 5 y 10% más alto de la población (Furtado 1969).

¹⁹ Recuérdese que la tasa garantizada es igual a s/v y que la condición para lograr la ruta de crecimiento equilibrado con pleno empleo es $n = s/v$; donde s = propensión al ahorro, v = capital/producto, n = tasa de crecimiento de la población, son parámetros determinados por procesos independientes.

dinámicos son un estímulo fundamental para la acumulación de capital. Esta concepción del crecimiento es próxima a la de Marx, Schumpeter y Kalecki; esta perspectiva es adoptada (total o parcialmente) por Tavares (1973), Serra y Tavares (1974), pero también por Furtado (1969, 1972 y 1974) y Pinto (1974).²⁰

Para éstos, el sector de bienes de consumo duradero o “moderno” es el sector líder o “de punta” (Serra y Tavares 1974), o “eje” (Pinto 1974); es decir, es el sector que impulsa al resto de la economía a través de los encadenamientos dinámicos (demanda directa o indirecta) que genera, y que son de magnitud superior a los de cualquiera de los otros sectores. Cabe mencionar, sin embargo, que en ninguno de los trabajos se presenta un desarrollo completo del funcionamiento de estos encadenamientos; tampoco se da una “prueba”, ni teórica ni empírica, de por qué el sector de bienes duraderos o “modernos” es el sector líder.²¹

Bajo el supuesto de que el sector de bienes duraderos o “modernos” es el sector líder o “de punta”, se torna necesario garantizar su expansión a través de una distribución del ingreso “adecuada”. Para estos autores, las disminuciones en la actividad económica experimentadas por los países latinoamericanos durante la etapa “difícil” del proceso sustitutivo son el resultado de crisis de realización en el sector “de punta” ocasionadas por un subconsumo de los bienes producidos en este sector; dicho subconsumo ocurre debido a las características del perfil distributivo, el cual implica una “saturación”²² de la demanda de estos bienes y requiere para superarse, de una mayor concentración en el “tope” (Furtado, 1972, 1974); o, según otros autores, como la “saturación” surge de una excesiva concentración, es necesario incrementar el ingreso de las “capas medias” en desmedro de las mayorías (Tavares, 1973; Serra y Tavares 1974; y, en México, Guillén 1974).

Dada esta concepción radicalmente distinta del crecimiento y del rol del sector “moderno” o de bienes de consumo duradero, Serra y Tavares (1974), en su trabajo, atacan rotundamente a la espiral “viciosa” que plantea Furtado (1966) y que hemos descrito más atrás. En su crítica estos autores sostienen que, por lo menos para el caso brasileño, la disminución en la tasa de crecimiento del producto hacia mediados de los sesentas fue el reflejo de una crisis de realización en el sector “moderno”, integrado fundamentalmente por bienes de consumo duradero, que se propagó al resto de la economía a través

²⁰ Es decir, que Furtado modifica algo sus premisas teóricas sobre las causas del crecimiento; y Pinto en su análisis superpone ambas consideraciones teóricas, no fáciles de conciliar.

²¹ Es importante no confundir la noción de sector líder con la vigencia de tasas de crecimiento altas; un sector puede estar creciendo a tasas más altas que el producto global, pero esto automáticamente no lo convierte en sector líder. Esto último sólo es cierto si una disminución en su tasa de acumulación implica un decaimiento en la actividad global, y si el sector no puede ser sustituido por otro: un sector puede estar creciendo a tasas más altas que el producto global total porque así lo determina el modelo de distribución del ingreso que prevalece.

²² Como los autores no definen con precisión la noción de “saturación” de la demanda, la pondremos entre comillas. En un capítulo posterior, se introduce la definición formal que se utilizará para hacer el análisis empírico.

de los eslabonamientos dinámicos, y no fue el resultado de una tendencia estructural al estancamiento. Para ellos, el aumento de la relación capital-producto no fue causa de la disminución del crecimiento (como argumentarían Furtado (1966), Sunkel y Paz (1970), etc.), sino consecuencia del aumento en la capacidad ociosa al desencadenarse la crisis general. La crisis de realización en el sector moderno surge en gran medida, según estos autores, porque la "excesiva" concentración del ingreso en el tope condujo a una "saturación" de la demanda de bienes "modernos" o de consumo duradero y la manera en que se superó fue mediante una redistribución hacia las llamadas "capas medias" de la población y en contra de la mayoría más pobre. Esta redistribución del ingreso permitió dinamizar la demanda de los bienes de consumo duradero, integrantes principales del sector "de punta" de la economía brasileña, e impulsó el crecimiento global (Serra y Tavares, 1974).

Esta forma de interpretar el decaimiento de la actividad económica fue aplicada también al caso mexicano por Guillén para explicar la crisis de principios de la década de los sesentas (Guillén 1974). Según Guillén en esta época hubo una crisis de realización en los sectores "modernos" de la economía que se resolvió mediante la incorporación de los estratos "medios" (octavo y noveno decil) al consumo de estos sectores, en detrimento de los estratos más pobres.

Una versión diferente de esta tesis es propuesta por Ayala et al. (1979) como explicación de la crisis de la economía mexicana de mediados de los setentas. Según estos autores, la crisis surge por una desproporción en el crecimiento de la oferta y la demanda causada por la "creciente concentración del ingreso", al mismo tiempo que dicha concentración es necesaria para expandir la producción de bienes de consumo duradero de la cual depende "de manera permanente" la acumulación de capital (Ayala et al. 1979:64). La situación así planteada, sin embargo, es un *cul de sac*: para resolver la crisis de sobreacumulación se requeriría de mayor igualdad, pero para continuar creciendo se requiere expandir el sector de bienes de consumo duradero para lo cual se exige de un ingreso "muy concentrado". Ayala et al., no explicitan por qué la acumulación de capital depende de "manera permanente de la producción de bienes de consumo durable", pero se podría inferir que aquí subyace la noción de encadenamientos dinámicos planteada también por Serra y Tavares (1974), sólo que, en contraste con ellos y con Guillén (1974), Ayala et al. (1979) sostienen que la expansión del mercado de bienes duraderos requiere de "un ingreso muy concentrado" y no se plantea la necesidad de incorporar a las capas medias (Ayala et al. 1979:64).

IV. Resumen y conclusiones

En síntesis, en el análisis del proceso de industrialización en América Latina, hemos encontrado dos concepciones distintas sobre las determinantes y limitantes del crecimiento económico. En la versión propuesta por Furtado (1966), Pinto (1970, 1974), Sunkel y Paz (1970) y Vuskovic (1974), las restricciones que impiden mantener el crecimiento provienen, principalmente,

de la oferta. El problema surge, según estos autores, porque durante la etapa “difícil” del proceso de sustitución de importaciones la estructura productiva se orientó cada vez más hacia sectores (los de bienes de consumo duradero, sobre todo) que usan técnicas más intensivas en capital y tienen mayores requerimientos de importaciones.²³ Este carácter del patrón de acumulación, agudizó los problemas de desigualdad, marginalización y dependencia del exterior, porque estos sectores tienen menores requerimientos de mano de obra y una mayor participación de empresas multinacionales. Bajo esta interpretación una mayor igualdad distributiva iría acompañada de tasas de crecimiento del producto y del empleo más altas, y un mayor grado de control nacional sobre el aparato productivo.

En la versión de Tavares (1973), Serra y Tavares (1974) y Guillén (1974), por el contrario la acumulación de capital en el proceso de industrialización se ha visto estimulada fundamentalmente y justamente por la expansión del sector “moderno” dada la magnitud de sus eslabonamientos dinámicos. Además, la acumulación puede continuar a ritmos elevados sólo si se resuelven los problemas de realización en el sector “moderno” o de bienes de consumo duradero por ser éste el sector “de punta”; las dificultades no son de carácter secular y las crisis de realización son superadas mediante una redistribución del ingreso hacia las “capas medias” y en contra de las mayorías, que dinamice la demanda de estos bienes (en contraste, para Furtado, 1972 y 1974, y Ayala, et al. 1979, la ampliación del consumo de dichos bienes depende más bien de un ingreso más concentrado).²⁴

Desde esta última perspectiva, a diferencia del enfoque anterior, la concentración del ingreso es “necesaria” para garantizar la continuación del proceso de acumulación de capital; mientras que en la interpretación previa, la concentración se requiere para mantener la expansión del mercado de los bienes de consumo duradero, o sea, para continuar acumulando sobre la base de expandir este sector, pero se supone que este modelo de crecimiento se enfrentará a restricciones de oferta (de ahorros o de divisas). En un caso, entonces, la concentración del ingreso (en las “capas medias” o en el “tope”), es necesaria para poder crecer (Tavares 1973, Serra y Tavares 1974, Guillén 1974), mientras que en el otro sólo se plantea como necesaria para poder crecer con el modelo *vigente*, hasta que las restricciones de oferta se presenten (Furtado 1966, Sunkel y Paz 1970, Pinto 1974, y Vuskovic 1974).

En ambas concepciones, sin embargo, el crecimiento basado en la expansión del sector “moderno” o de bienes de consumo duradero supone continuar con el carácter subdesarrollado del modelo de acumulación; es decir, con la marginalización de vastos sectores de la población y la dependencia del

²³ También se considera que el problema está agravado porque el potencial de ahorro y los recursos financieros de la economía se dedican al consumo en lugar de invertirse.

²⁴ Sin embargo, debido a la forma contradictoria en que se plantea el argumento por Ayala et al., la ampliación del consumo de bienes duraderos no resuelve la crisis porque esta es consecuencia de la concentración del ingreso aun cuando simultáneamente se mantiene que la acumulación depende del comportamiento del sector de bienes duraderos.

exterior. No obstante, bajo el enfoque donde el sector "moderno" es considerado como sector líder, el subdesarrollo es un precio que tiene que pagarse si se "opta" por mantener la acumulación a una tasa de crecimiento elevada; en contraste, cuando el sector "moderno" se concibe como portador de los límites estructurales, se torna factible compatibilizar mayor crecimiento del producto con incorporación de la población marginalizada y con mayor independencia.

De hecho, dentro de esta última concepción, un cambio en la orientación de la estructura productiva del sector manufacturero que diera mayor peso relativo a las "ramas" tradicionales, resultaría, por el incremento asociado en el empleo, en una mejoría del nivel de vida de la población hasta entonces marginalizada, y también mayor independencia, al mismo tiempo que el nuevo perfil distributivo reforzaría dicha orientación productiva. Comparativamente, bajo el otro enfoque, un cambio en la orientación de la estructura productiva implicaría un crecimiento global menor porque dejarían de funcionar los eslabonamientos dinámicos del sector "moderno" con la misma intensidad, y una redistribución hacia los grupos de menor ingreso resultaría en una crisis de realización por la generación de capacidad ociosa en el sector líder.

En síntesis, cada uno de estos dos enfoques llega a conclusiones distintas sobre la asociación entre distribución del ingreso y crecimiento económico, porque se parte de nociones teóricas diferentes; éstas, a su vez, se basan en una serie de proposiciones de contenido empírico sin que, generalmente, hayan sido sujetas a comprobación. El gran inconveniente que surge de suponer estas relaciones sin que su aplicabilidad a estos concretos sea comprobada, es la posibilidad de mantener conclusiones erróneas. Para evitar esto, nuestro estudio se centra en analizar la validez de un conjunto de estas proposiciones en el caso de México, con el doble propósito de examinar la aplicabilidad de las visiones de los autores estructuralistas que hemos resumido anteriormente, y de señalar las tendencias posibles asociadas a un proceso redistributivo en este país.

Capítulo 2
Distribución del ingreso y patrones
de consumo

I. Introducción

En el capítulo anterior presentamos una serie de hipótesis de un conjunto de autores estructuralistas¹ en torno a la relación entre distribución del ingreso y crecimiento, y vimos que para éstos una parte esencial del vínculo entre ambas variables se da a través del patrón de consumo asociado a un perfil distributivo y de las características productivas de los sectores cuyos bienes conforman el patrón de consumo mencionado.

Entre los trabajos revisados distinguimos la existencia subyacente de dos concepciones teóricas distintas sobre las causas y restricciones del crecimiento: una donde los límites al crecimiento aparecen fundamentalmente por restricciones de la oferta (de ahorros o de divisas);² y otra, en la cual el crecimiento global depende de las posibilidades de expansión del sector “líder” o “de punta”, posibilidades que pueden verse restringidas por el lado de la demanda.³

Los autores que adoptan la primera concepción mantienen que cuanto más aguda sea la concentración, la tasa de crecimiento del producto global y del empleo será menor, y la penetración de multinacionales mayor, porque el patrón de consumo correspondiente a un ingreso concentrado se orienta hacia los bienes “modernos” o de consumo duradero cuya producción requiere de más capital e importaciones, tiene un coeficiente de empleo menor y una mayor participación de multinacionales, que la de los bienes “tradicionales”; además, se sostiene que para mantener el crecimiento con una estructura productiva cada vez más orientada hacia la producción de bienes duraderos, se requiere de una concentración mayor en el “tope” distributivo. Bajo esta concepción, una redistribución hacia los sectores de menores ingresos sería beneficiosa porque habría una tendencia a que el producto y el empleo cre-

¹Furtado (1966, 1969, 1972 y 1974); Pinto (1970, 1974), Sunkel y Paz (1970); Tavares (1973); Serra y Tavares (1974); y Vuskovic (1974).

²Esta visión se encuentra en Furtado (1966); Pinto (1970, 1975); Sunkel y Paz (1970); y Vuskovic (1974).

³Serra y Tavares (1974); Guillén (1974) y Ayala et al. (1979). Recuérdese, sin embargo, que en el capítulo 1 vimos que Pinto (1974), por ejemplo, utiliza las dos concepciones.

cieran a tasas más altas y hubiera mayor control del aparato productivo por empresas nacionales.

En la segunda visión, la expansión del sector “moderno” o de bienes duraderos es “deseable” porque, a través de los encadenamientos dinámicos, este sector impulsa al resto de la economía. Dado esto, es menester que el crecimiento de la demanda de este sector sea superior a la global y que no haya tendencias a la “saturación”.⁴ Según los autores que adoptan este enfoque, la “saturación” de la demanda puede ocurrir porque hay una excesiva concentración en el “tope” y para superarla es necesario incorporar a las “capas medias” (Serra y Tavares, 1974).

En este capítulo nos disponemos a examinar empíricamente las hipótesis en torno a la asociación entre perfil distributivo y patrón de consumo para el caso de México. En el capítulo siguiente se presenta la caracterización de los sectores productivos y, posteriormente, se combinan los resultados de ambos.⁵

II. Planteamiento de las hipótesis, y descripción de la información y método utilizado

Las hipótesis estructuralistas sobre la relación entre perfil distributivo y patrones de consumo pueden resumirse en las proposiciones siguientes. Según un grupo de autores, la concentración en el tope fomenta (y es requerida por) una estructura del consumo orientada hacia un mayor consumo relativo de los bienes “modernos” o de consumo duradero, y una redistribución conllevaría a una expansión de los bienes “tradicionales” (alimentos, bebidas, vestimenta y calzado y muebles).⁶ Por otro lado, están aquellos que mantienen que la concentración en el tope es la causa de tendencias a la “saturación” de la demanda de los bienes “modernos” y que para superarla es necesario aumentar la participación en el ingreso de las “capas medias” en contra de las mayorías más pobres.⁷

Para poder llevar a cabo el proceso de verificación de las hipótesis mencionadas se estimaron las tendencias en el consumo en ausencia de cambios distributivos y bajo el supuesto de cambios en la distribución del ingreso, con base en las encuestas de ingresos y gastos de las familias de 1968 y de los hogares de 1977.⁸

⁴ Los autores no definen la noción de saturación de la demanda a la que se refieren; más adelante, para fines de análisis empírico, introduciremos la definición que nos parece más congruente con el planteamiento general de este enfoque.

⁵ Cabe señalar que estos resultados se toman como indicadores de tendencias y que no forman parte de un ejercicio de simulación para obtener cantidades exactas.

⁶ Este es el caso de Furtado (1966, 1969, 1972 y 1974), Pinto (1970, 1974) Sun-keel y Paz (1970) y sobre todo de Vuskovic (1974), y también de Ayala et al. (1979).

⁷ Tavares (1973); Serra y Tavares (1974); y Guillén (1974).

⁸ La encuesta de 1968 fue realizada por la oficina de Proyecciones Agrícolas del Banco de México, S.A.; la de 1977, por la Coordinación General del Sistema Nacional de Información de la Secretaría de Programación y Presupuesto.

Con el fin de captar algunas de las posibles diferencias en los patrones de consumo asociados a factores distintos del ingreso, las estimaciones se realizaron por separado para las familias (hogares en 1977) rurales, urbanas y metropolitanas;⁹ cada uno de estos tres grupos se dividió, a su vez, por estratos de ingreso. En los cuadros 2.1 y 2.2 se presenta la distribución de las familias (hogares), la del ingreso y la del gasto total, por estrato y para cada sector.

Los resultados sobre distribución del ingreso y del gasto que se presentan en los cuadros 2.1 y 2.2 indican que en el sector rural hay una proporción mayor de familias pobres.¹⁰ Por ejemplo, en 1968 las familias rurales que tenían un ingreso de hasta 1 000 pesos mensuales fueron más del 60%; mientras que las urbanas y metropolitanas, 27 y 12%, respectivamente. En 1977 los hogares rurales con un ingreso menor o igual a 2 800 pesos mensuales alcanzaron el 79%, los urbanos el 38.5% y los metropolitanos el 15%.¹¹ Un comportamiento inverso del ingreso se observa para las familias y hogares metropolitanos; una mayor proporción de éstas se encuentran en los estratos más altos cuando se les compara con las urbanas y rurales. Estos contrastes se atenúan cuando la variable utilizada es el gasto en lugar del ingreso, ya que el primero tiende a estar “mejor” distribuido que el segundo.

Cuando se comparan las tendencias en la distribución del ingreso entre 1968 y 1977, parecería que la situación empeoró para el estrato más bajo y para el más alto, siendo los estratos medios los que se beneficiaron. La disminución en el coeficiente de Gini de .526 en 1968 a .496 en 1977, parecería indicar una mejora en la situación distributiva a pesar de que la proporción de pobres ha aumentado.¹² Sin embargo, no es posible efectuar comparaciones confiables entre las dos encuestas y, por ende, no se puede describir con precisión la tendencia distributiva a partir de esta información; el problema reside en que, al parecer, ha habido una subcaptación del ingreso del tope en 1977, lo

⁹ En 1968 se consideraron familias rurales a aquéllas que habitaban en localidades con menos de 5 000 habitantes y urbanas con 5 000 habitantes o más; en 1977 como la encuesta no capta el tamaño de la localidad, las familias rurales son aquellas cuyo jefe desempeñaba una actividad agrícola (de hecho, cualquier actividad primaria), y se consideraron urbanas, el resto de los hogares con excepción de las familias metropolitanas. En ambos años, éstas fueron las familias (hogares) que habitaban en Guadalajara, Monterrey o en la Ciudad de México.

¹⁰ Aquí se hace abstracción de los diferenciales de precios entre los tres grupos de familias, que pueden acentuar o atenuar lo observado, según el caso.

¹¹ Se supone que el estrato de 0-2800 pesos en 1977 es “equivalente” al de 0-1000 pesos en 1968, ya que el primero se construyó aplicando el índice de precios al consumidor (1968 = 100). El incremento de precios entre 1968 y 1977 fue de casi 2.8.

¹² Los coeficientes de Gini se obtuvieron de Hernández Laos y Cordova Chávez (1979). Es muy probable que ambos Ginis se crucen y, por tanto, la comparación no es válida.

CUADRO 2.1

Distribución de las familias, del ingreso y del gasto por estratos: 1968

Estrato de Ingreso*	Familias		Ingreso		Gasto		
	%	Acumulado	%	Acumulado	%	Acumulado	
			RURAL				
0 - 300	9.89	9.89	1.87	1.87	2.17	2.17	
301 - 600	24.63	34.52	9.73	11.60	10.79	12.96	
601 - 1 000	25.80	60.32	17.67	29.27	18.76	31.72	
1 001 - 3 000	33.90	93.92	48.21	77.48	47.99	79.71	
3 001 y más	6.06	100.00	22.52	100.00	20.29	100.00	
			URBANO				
0 - 1 000	27.02	27.02	7.67	7.67	9.09	9.09	
1 001 - 3 000	47.90	74.92	35.16	42.83	37.99	47.08	
3 001 - 6 000	18.60	93.52	31.13	73.96	31.10	78.18	
6 001 - 10 000	4.76	98.28	14.66	88.62	13.59	91.77	
10 001 y más	1.72	100.00	11.38	100.00	8.23	100.00	
			METROPOLITANO				
0 - 1 000	11.78	11.78	2.36	2.36	3.20	3.16	
1 001 - 3 000	48.11	59.89	22.17	24.53	26.97	29.74	
3 001 - 6 000	22.72	82.61	24.38	48.91	25.54	54.91	
6 001 - 10 000	9.43	92.04	18.34	67.25	17.76	72.40	
10 001 y más	7.96	100.00	32.75	100.00	26.53	100.00	

* En pesos mensuales de 1968.

FUENTE: Encuesta de Ingresos y Gastos de las familias: 1968. Banco de México.

CUADRO 2.2

Distribución de los hogares, del ingreso y del gasto por estratos: 1977

Estrato de Ingreso*	Hogares		Ingreso		Gasto		
	%	Acumulado	%	Acumulado	%	Acumulado	
			RURAL				
0 - 2 800	78.84	78.84	48.67	48.67	52.80	52.80	
2 801 - 8 600	18.38	97.22	35.47	84.13	35.64	88.44	
8 601 y más	2.78	100.00	15.86	100.00	11.56	100.00	
			URBANO				
0 - 2 800	38.48	38.48	13.32	13.32	14.44	14.44	
2 801 - 8 600	48.09	86.57	49.02	62.34	47.64	62.08	
8 601 - 17 200	11.35	97.92	27.13	89.47	29.26	91.34	
17 201 - 28 600	1.68	99.60	7.41	96.88	6.28	97.62	
28 601 y más	.40	100.00	3.12	100.00	2.38	100.00	
			METROPOLITANO				
0 - 2 800	14.79	14.79	3.98	3.98	4.58	4.58	
2 801 - 8 600	59.57	74.36	42.00	45.98	43.84	48.42	
8 601 - 17 200	19.56	93.92	32.20	78.18	32.65	81.07	
17 201 - 28 600	4.75	98.67	14.00	92.18	12.01	93.08	
28 601 y más	1.33	100.00	7.82	100.00	6.92	100.00	

* En pesos mensuales de 1977.

FUENTE: *Encuesta de Ingresos y Gastos de los Hogares: 1977*. Secretaría de Programación y Presupuesto.

cual puede explicar la disminución en su participación y en el coeficiente de Gini.¹³ Esto introduce la limitante de que no va a ser posible integrar los resultados en las estimaciones de corte transversal con un análisis en el tiempo y, por lo tanto, las tendencias en los patrones de consumo sólo podrán examinarse puntualmente sin poder observar su comportamiento a través del tiempo y habiendo mediado ciertos cambios distributivos.

Para llevar a cabo las estimaciones requeridas para analizar las hipótesis, además de clasificar a las familias y hogares por grupos y estratos, también se hizo una categorización de los bienes. Los bienes de consumo se clasificaron en cinco categorías. Primarios, Tradicionales I, Tradicionales II, Modernos y Servicios. Entre los bienes Primarios están todos aquellos que no pertenecen a las ramas manufactureras (vegetales frescos, leña y carbón, etc.); Tradicionales I está compuesto por alimentos, bebidas y tabaco; Tradicionales II, principalmente por vestimenta, calzado, muebles y productos derivados de la industria química; en Modernos se incluyeron todos los aparatos para el hogar, los equipos fotográficos y deportivos, los automóviles y otros vehículos; y en Servicios todos los bienes que no fueran manufacturas o producción primaria. A pesar de que existen algunas diferencias entre las dos encuestas (sobre todo porque en 1977 el número de bienes durables es mayor que en 1968), las categorías de ambos años son equivalentes ya que fueron confeccionadas a partir de información muy desagregada.

En los cuadros 2.3 y 2.4 se presenta la distribución porcentual del gasto por estrato de ingreso para 1968 y 1977. En ambos años la proporción gastada en Modernos es relativamente pequeña; en 1968 ésta aumenta sistemáticamente con el ingreso, mientras que en 1977 esto ocurre excepto para el penúltimo estrato de los hogares urbanos y metropolitanos en que disminuye para luego volver a subir; sin embargo, es importante recordar que este comportamiento ocurre en el interior del último decil o sea del "tope" (véase el cuadro 2.2). Si comparamos ambos años, baja la participación del gasto en bienes Modernos para el estrato más bajo, y para el penúltimo y último estratos de los hogares metropolitanos. El aumento más marcado en la proporción asignada a dichos bienes ocurre en el estrato medio de los hogares urbanos y metropolitanos (3 000.01 a 6 000 pesos en 1968; 8 600.01 a 17 200 pesos en 1977). Un resultado curioso y difícil de explicar es que la proporción destinada a alimentos, bebidas y tabaco (Tradicionales I) sufre un aumento en todos los estratos y grupos, entre 1968 y 1977; esto está en desacuerdo con la Ley de Engel, con las tendencias que se aprecian en la distribución del ingreso,¹⁴ y con las elasticidades estimadas para 1968 (que se pre-

¹³ Véase el apéndice de este capítulo. Para un análisis más detallado sobre los resultados de la encuesta de 1977 véase Hernández L. y Córdova Ch. (1979), y para un estudio de la evolución de la distribución del ingreso entre 1950 y 1970, véase Kalifa (1977).

¹⁴ Ya que no ha habido una redistribución hacia los grupos de bajos ingresos que proporcionalmente gastan más en este tipo de bienes.

sentan más adelante), y tampoco parece poder explicarse por un fenómeno de cambios en los precios relativos.¹⁵

En los cuadros 2.5 y 2.6 se presenta la asignación del gasto *entre* estratos para 1968 y 1977, respectivamente. De la comparación de ambos años resalta de inmediato la “desconcentración” en el gasto de bienes Modernos: en el caso de las familias (hogares) urbanas y metropolitanas el gasto en estos bienes se concentra más en los estratos del medio que en los del tope.¹⁶ Esto, al parecer, refleja un efecto de ampliación del mercado entre 1968 y 1977 que puede ser el resultado, entre otras cosas, del desarrollo del sistema crediticio asociado al consumo de bienes durables.

Para no restarle fluidez y desviarnos de los aspectos esenciales del capítulo, se ha considerado más apropiado dejar la descripción detallada de los métodos de estimación y la presentación de las características y limitación de la información utilizada para el apéndice correspondiente. Aquí basta decir que para llevar a cabo el proceso de verificación de las hipótesis es necesario calcular el incremento en el consumo ante cambios en la distribución del ingreso, así como computar las tendencias esperables en la ausencia de cambios distributivos. Para lo primero se utiliza un coeficiente de impactos distributivos que se calcula ponderando las elasticidades-gasto estimadas por grupo socioeconómico. (La ponderación es igual al cociente del promedio del gasto per cápita de un grupo socioeconómico en cierto bien entre el promedio del gasto per cápita de todos los grupos juntos en ese bien, dividido entre el cociente del promedio del gasto total per cápita de ese grupo entre el promedio del gasto total per cápita de todos los grupos.)¹⁷ Las tendencias en el consumo cuando no hay cambios en la distribución del ingreso, se calculan también a partir de una agregación de las elasticidades-gasto estimadas por grupo socioeconómico (véase el apéndice del capítulo 2).

Hacemos el supuesto aquí de que el gasto corriente es una buena aproximación para medir el “ingreso permanente” y, por lo tanto, todos nuestros cálculos se hicieron utilizando el gasto corriente en lugar del ingreso corriente;¹⁸ de aquí en adelante, sin embargo, continuaremos usando el término *ingreso* en vez de *gasto*. Los coeficientes de impactos redistributivos calculados aparecen en los cuadros 2.7 y 2.8; cada uno de dichos coeficientes mide

¹⁵ El índice de precios al consumidor de 1977 para bienes no duraderos (con 1968=100) es 291.6 y para duraderos 280.8, según las cifras del Banco de México (1977).

¹⁶ En 1968, los estratos del “medio” eran 1 000.01 a 3 000 y 3 000.01 a 6 000; y los del tope 6 000.01 a 10 000 y más de 10 000. En 1977 eran 2 800.01 a 8 600 y 8 600.01 a 17 200; y 17 200.01 a 28 600 y más de 28 600, respectivamente.

¹⁷ Esta forma aparentemente rebuscada para calcular los impactos distributivos es un ajuste necesario; véase la demostración formal en el apéndice. Las estimaciones de las elasticidades-gasto se hicieron con el método de variables instrumentales usando al ingreso como instrumento. Todas las estimaciones usan información muestral.

¹⁸ Excepto por los estratos de ingreso que se construyeron usando el ingreso corriente.

CUADRO
Gasto per cápita y distribución porcentual

	<i>Familias</i>				
	<i>0 - 300</i>		<i>301 - 600</i>		<i>601</i>
	<i>Pesos</i>	<i>%</i>	<i>Pesos</i>	<i>%</i>	<i>Pesos</i>
Autoconsumo	10.33	13.67	13.52	10.89	11.70
Primarios	13.29	17.59	20.96	16.88	27.85
Tradicionales I	26.05	34.49	45.97	37.03	68.44
Tradicionales II	14.10	18.67	23.10	18.61	38.93
Modernos	.64	.85	1.63	1.31	2.61
Servicios	11.13	14.73	18.96	15.27	37.21
TOTAL	75.54	100.00	124.14	100.00	186.74

	<i>Familias</i>				
	<i>0 -1000</i>		<i>1001 - 3000</i>		<i>3001</i>
	<i>Pesos</i>	<i>%</i>	<i>Pesos</i>	<i>%</i>	<i>Pesos</i>
Autoconsumo	3.58	1.78	2.84	.70	1.30
Primarios	31.47	15.64	49.91	12.24	83.16
Tradicionales I	78.37	38.94	142.47	34.93	219.20
Tradicionales II	34.18	16.98	79.54	19.50	174.32
Modernos	3.82	1.90	12.84	3.15	36.26
Servicios	49.83	24.76	120.22	29.48	290.64
TOTAL	201.25	100.00	407.82	100.00	804.88

	<i>Familias</i>				
	<i>0 - 1000</i>		<i>1001 - 3000</i>		<i>3001 -</i>
	<i>Pesos</i>	<i>%</i>	<i>Pesos</i>	<i>%</i>	<i>Pesos</i>
Autoconsumo	.44	.16	.44	.09	.72
Primarios	38.79	14.12	56.76	12.24	91.77
Tradicionales I	102.34	37.24	152.48	32.89	215.27
Tradicionales II	40.78	14.84	79.43	17.14	150.61
Modernos	5.29	1.93	13.61	2.94	39.81
Servicios	87.15	31.71	160.85	34.70	358.49
TOTAL	274.79	100.00	463.57	100.00	856.67

NOTA: Los estratos de ingreso están en pesos mensuales de 1968.
FUENTE: Banco de México, op. cit. Cálculos de la autora.

2.3

del gasto por estrato de ingreso: 1968

rurales

- 1000	1001 - 3000		3001 y más		Total	
	Pesos	%	Pesos	%	Pesos	%
6.27	12.45	3.55	6.97	.96	11.90	4.55
14.91	45.57	12.43	70.95	9.73	33.87	12.94
36.65	114.81	32.75	190.05	26.07	85.41	32.62
20.85	79.67	22.73	169.94	23.30	51.49	21.96
1.40	10.88	3.10	28.62	3.93	7.09	2.71
19.92	89.19	25.44	262.52	36.01	66.03	25.22
100.00	350.57	100.00	729.05	100.00	261.80	100.00

urbanas

- 6000	6001 - 10 000		10 001 y más		Total	
	Pesos	%	Pesos	%	Pesos	%
.16	1.29	.10	8.35	.38	2.72	.52
10.33	118.83	9.45	150.22	6.87	58.12	11.13
27.23	278.10	22.11	309.03	14.14	153.75	29.45
21.66	256.79	20.41	384.35	17.58	103.95	19.91
4.51	98.16	7.80	269.16	12.31	25.29	4.84
36.11	504.91	40.13	1 065.14	48.72	178.27	34.14
100.00	1 258.08	100.00	2 186.25	100.00	522.10	100.00

metropolitanas

6000	6001 - 10 000		10 001 y más		Total	
	Pesos	%	Pesos	%	Pesos	%
.08	.82	.05	.36	.01	.54	.06
10.71	140.52	9.09	210.77	7.71	84.52	10.11
25.13	289.84	18.75	374.80	13.71	194.77	23.31
17.58	237.34	15.35	415.09	15.19	136.41	16.33
4.65	114.16	7.39	274.29	10.04	50.73	6.07
41.85	763.14	49.37	1 457.99	53.34	368.63	44.11
100.00	1 545.82	100.00	2 733.30	100.00	835.61	100.00

CUADRO

Gasto per cápita y distribución porcentual

	<i>Hogares</i>				
	<i>0 - 2800</i>		<i>2801 -</i>		
	<i>Pesos</i>	<i>%</i>	<i>Pesos</i>		
Autoconsumo	37.05	10.62	27.68		
Primarios	29.69	8.51	81.95		
Tradicionales I	198.84	56.97	412.67		
Tradicionales II	53.02	15.19	138.66		
Modernos	3.26	.94	27.71		
Servicios	27.12	7.74	98.49		
TOTAL	348.99	100.00	787.16		

	<i>Hogares</i>				
	<i>0 - 2800</i>		<i>2801 - 8600</i>		<i>8601</i>
	<i>Pesos</i>	<i>%</i>	<i>Pesos</i>	<i>%</i>	<i>Pesos</i>
Autoconsumo	13.41	2.66	5.78	.57	7.79
Primarios	56.72	11.27	119.23	11.70	233.82
Tradicionales I	300.99	59.79	495.69	48.62	1165.40
Tradicionales II	69.13	13.73	173.90	17.06	402.42
Modernos	4.27	.85	39.43	3.87	176.67
Servicios	58.91	11.70	185.31	18.18	536.95
TOTAL	503.42	100.00	1 019.35	100.00	2 523.05

	<i>Hogares</i>				
	<i>0 - 2800</i>		<i>2801 - 8600</i>		<i>8601</i>
	<i>Pesos</i>	<i>%</i>	<i>Pesos</i>	<i>%</i>	<i>Pesos</i>
Autoconsumo	3.93	.63	2.01	.19	2.61
Primarios	72.92	11.78	113.96	10.69	232.64
Tradicionales I	341.12	55.09	481.78	45.19	800.43
Tradicionales II	76.89	12.43	182.78	17.14	424.09
Modernos	6.99	1.13	33.90	3.18	160.97
Servicios	117.30	18.94	251.65	23.61	660.12
TOTAL	619.15	100.00	1 066.08	100.00	2 280.85

NOTA: Los estratos de ingreso están en pesos mensuales de 1977.

FUENTE: Secretaría de Programación y Presupuesto, op. cit. Cálculos de la

2.4

del gasto por estrato de ingreso, 1977

<i>rurales</i>							
<i>8600</i>		<i>8601 y más</i>		<i>Total</i>			
<i>%</i>	<i>Pesos</i>	<i>%</i>	<i>Pesos</i>	<i>%</i>	<i>Pesos</i>	<i>%</i>	
3.52	35.49	2.25	34.91	7.12			
10.41	215.74	13.71	47.99	9.79			
52.42	561.25	35.66	259.38	52.90			
17.62	284.80	18.09	80.32	16.38			
3.52	79.67	5.06	11.45	2.33			
12.51	397.21	25.23	56.31	11.48			
100.00	1 574.15	100.00	490.37	100.00			
<i>urbanos</i>							
<i>- 17 200</i>		<i>17 201 - 28 600</i>		<i>28 601 y más</i>		<i>Total</i>	
<i>%</i>	<i>Pesos</i>	<i>%</i>	<i>Pesos</i>	<i>%</i>	<i>Pesos</i>	<i>%</i>	<i>Pesos</i>
.31	.29	.01	5.73	.10	8.39	.75	
9.27	369.47	10.37	598.83	10.13	121.13	10.80	
46.19	917.14	25.75	1250.89	21.16	531.87	47.44	
15.95	819.75	23.03	1067.32	18.06	186.69	16.65	
7.00	247.93	6.96	770.94	13.04	65.19	4.76	
21.28	1206.78	33.89	2216.74	37.51	219.70	19.60	
100.00	3 561.35	100.00	5 910.45	100.00	1121.18	100.00	
<i>metropolitanos</i>							
<i>- 17 200</i>		<i>17 201 - 28 600</i>		<i>28 601 y más</i>		<i>Total</i>	
<i>%</i>	<i>Pesos</i>	<i>%</i>	<i>Pesos</i>	<i>%</i>	<i>Pesos</i>	<i>%</i>	<i>Pesos</i>
.11	.46	.01	2.78	.04	2.28	.15	
10.20	368.83	10.50	536.39	6.90	153.32	10.29	
35.09	879.30	25.03	1 963.96	25.32	574.16	38.56	
18.59	716.03	20.38	1 301.77	16.78	264.58	17.76	
7.06	166.14	4.73	3 194.31	9.78	74.39	4.99	
28.95	1 382.70	39.35	7 757.62	41.18	420.64	28.25	
100.00	3 513.46	100.00	14 756.83	100.00	1 489.37	100.00	

autora.

CUADRO 2.5

Distribución porcentual del gasto entre estratos: 1968

Estratos de ingreso *	Autocon- sumo	Primarios	Tradi- cionales I	Tradi- cionales II	Modernos	Servicios	Total
<i>Familias rurales</i>							
0 - 300	6.53	2.95	2.30	1.85	.68	1.27	2.17
301 - 600	25.86	14.08	12.25	9.15	5.23	6.54	10.79
601 - 1 000	25.85	21.62	21.07	17.80	9.68	14.82	18.76
1 001 - 3 000	37.49	46.09	48.17	49.66	54.99	48.41	47.99
3 001 y más	4.27	15.26	16.21	21.54	29.41	28.97	20.29
TOTAL	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00
<i>Familias urbanas</i>							
0 - 1 000	30.99	12.77	12.02	7.76	3.56	6.60	9.09
1 001 - 3 000	50.70	41.76	45.07	37.22	24.70	32.80	37.99
3 001 - 6 000	9.62	28.86	28.76	33.83	28.93	32.89	31.10
6 001 - 10 000	2.67	11.53	10.20	13.93	21.89	15.97	13.59
10 001 y más	6.02	5.08	3.95	7.27	20.92	11.74	8.23
TOTAL	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00
<i>Familias metropolitanas</i>							
0 - 1 000	7.87	4.41	5.05	2.87	1.00	2.27	3.16
1 001 - 3 000	39.16	32.18	37.51	27.90	12.85	20.91	26.58
3 001 - 6 000	32.89	26.66	27.13	27.11	19.26	23.88	25.17
6 001 - 10 000	14.43	15.72	14.07	16.45	21.27	19.58	17.49
10 001 y más	5.65	21.04	16.24	25.67	45.62	33.37	27.60
TOTAL	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00

* En pesos mensuales de 1968.

FUENTE: Banco de México, op. cit. Cálculos de la autora.

CUADRO 2.6

Distribución porcentual del gasto entre estratos de ingreso: 1977

Estratos de ingreso*	Autocon-sumo	Primarios	Tradicionales I	Tradicionales II	Modernos	Servicios	Total
<i>Hogares rurales</i>							
0 - 2 800	78.73	45.89	56.87	48.97	21.15	35.74	52.80
2 801 - 8 600	17.61	37.92	35.33	38.26	53.77	38.85	35.64
8 601 y más	3.66	16.19	7.79	12.77	25.08	25.41	11.56
TOTAL	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00
<i>Hogares urbanos</i>							
0 - 2 800	51.43	15.06	18.20	11.91	2.57	8.63	14.44
2 801 - 8 600	36.11	51.58	48.84	48.81	38.71	44.20	47.64
8 601 - 17 200	12.08	25.10	28.49	28.03	43.04	31.78	29.26
17 201 - 28 600	.07	6.04	3.41	8.68	9.19	10.86	6.28
28 601 y más	.31	2.22	1.06	2.57	6.49	4.53	2.37
TOTAL	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00
<i>Hogares metropolitanos</i>							
0 - 2 800	18.97	5.24	6.54	3.20	1.04	3.08	4.58
2 801 - 8 600	53.98	45.52	51.39	42.31	27.91	36.64	43.84
8 601 - 17 200	24.40	32.35	29.72	34.18	46.14	33.46	32.65
17 201 - 28 600	1.03	12.25	7.80	13.78	11.37	16.73	12.01
28 601 y más	1.62	4.65	4.54	6.54	13.54	10.09	6.92
TOTAL	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00

* En pesos mensuales de 1977.

FUENTE: Secretaría de Programación y Presupuesto, op. cit. Cálculos de la autora.

CUADRO 2.7

Impactos redistributivos: 1968

<i>Estrato de Ingreso*</i>	<i>Primarios</i>	<i>Tradicionales I</i>	<i>Tradicionales II</i>	<i>Modernos</i>	<i>Servicios</i>
<i>FAMILIAS RURALES</i>					
0 - 300	.9539	1.5760	.7880	.0000	.6866
301 - 600	1.2854	1.4986	.8879	.6867	.9166
601 - 1 000	1.0389	1.1743	1.0128	.6157	1.2122
1 001 - 3 000	.8273	.9256	1.1036	1.6262	1.4338
3 001 y más	.6678	.5949	1.0872	1.8620	2.1819
<i>FAMILIAS URBANAS</i>					
0 - 1 000	1.1276	1.3014	.8537	.5644	.9263
1 001 - 3 000	.8568	1.0216	1.0679	.8376	1.1069
3 001 - 6 000	.7624	.7019	1.1707	1.1662	1.3640
6 001 - 10 000	.7226	.5519	.9544	2.8786	1.3429
10 001 y más	.3791	.2795	.6610	4.3864	1.6707
<i>FAMILIAS METROPOLITANAS</i>					
0 - 1 000	1.1804	1.3481	1.0127	.4272	.8956
1 001 - 3 000	.9816	1.1490	.9691	.4940	1.0102
3 001 - 6 000	.9293	.7867	1.0103	.8665	1.1526
6 001 - 10 000	.7644	.4768	.8073	2.2922	1.3642
10 000 y más	.6504	.3859	.7899	2.3123	1.5047

* En pesos mensuales de 1968.

NOTA: El método para calcular los impactos redistributivos viene en el Apéndice del Capítulo 2.

FUENTE: Banco de México, op. cit. Cálculos de la autora.

CUADRO 2.8.

Impactos redistributivos: 1977

<i>Estrato de Ingreso*</i>	<i>Primarios</i>	<i>Tradicionales I</i>	<i>Tradicionales II</i>	<i>Modernos</i>	<i>Servicios</i>
		<i>Hogares Rurales</i>			
0 - 2 800	.7862	.9765	1.1140	1.0591	.8922
2 801 - 8 600	1.0460	.9052	1.0805	2.2677	1.2637
8 601 y más	1.7431	.5657	1.0822	2.5251	2.4187
		<i>Hogares Urbanos</i>			
0 - 2 800	1.0651	1.2652	1.0436	.5242	.7251
2 801 - 8 600	1.2563	1.0216	1.0735	.6826	.9435
8 601 - 17 200	.8920	1.0154	1.0352	2.5345	.8852
17 201 - 28 600	.8264	.5111	1.7580	2.1322	1.8854
28 601 y más	.5549	.2789	.5654	2.4473	1.5711
		<i>Hogares Metropolitanos</i>			
0 - 2 800	1.0415	1.4934	.6485	.0000**	.6943
2 801 - 8 600	.9735	1.0876	1.0109	.9370	.8939
8 601 - 17 200	.9975	.8511	.9936	2.0882	1.0325
17 201 - 28 600	1.0733	.5645	1.4763	1.4097	1.4197
28 601 y más	.5405	.5867	.8150	.0000**	1.5910

* En pesos mensuales de 1977.

** Las elasticidades-ingreso estimadas no resultaron significativas.

NOTA: El método para calcular los impactos redistributivos viene en el Apéndice del capítulo 2.

FUENTE: Secretaría de Programación y Presupuesto, op. cit. Cálculos de la autora.

el porcentaje en que incrementa el consumo (per cápita) del bien, si el ingreso (per cápita) del estrato correspondiente aumenta en una cantidad tal que todo el incremento en el ingreso global es absorbido por ese estrato, mientras el ingreso del resto permanece constante.

III. Resultados obtenidos

Examinemos en primer lugar cuáles son las tendencias en el consumo bajo una mayor concentración del ingreso. Para 1968 se observa que, tanto para las familias rurales, urbanas y metropolitanas, una mayor concentración del ingreso en los estratos más altos favorece la expansión de la demanda de bienes Modernos y de Servicios. Esto es evidente al observar las magnitudes de los impactos redistributivos calculados, que se presentan en el cuadro 2.7. En 1977 esta tendencia se presenta claramente también para los hogares urbanos y rurales, pero no para los bienes Modernos en el caso de los metropolitanos del mero tope (véase el cuadro 2.8).¹⁹

Sin embargo, tanto para 1968 y 1977, como para las familias (hogares) rurales, urbanas y metropolitanas, cuando se separa los bienes Modernos en automóviles y en aparatos para el hogar, resulta que la concentración del ingreso en el tope favorece la expansión de la demanda de los automóviles; pero para el resto de los bienes de consumo duradero la distribución del ingreso, en general, no debe concentrarse en el tope, si se quiere ampliar su demanda (véanse los cuadros 2.9 y 2.10).²⁰ Esto es un claro indicador de que el comportamiento de la demanda con respecto a los bienes de consumo duradero o modernos no es homogéneo y que, por tanto, resultaría erróneo hacer afirmaciones que englobaran a todos por igual.

Es decir, la hipótesis estructuralista²¹ de que una mayor concentración del ingreso en el tope favorece la expansión de la demanda de los bienes “modernos” o de consumo duradero no se verifica en todos los casos: la respuesta es afirmativa en el caso de los automóviles, pero negativa para el resto de dichos bienes (aparatos para el hogar en conjunto).

Como paso siguiente veamos si una redistribución hacia los estratos más pobres estimula el consumo de los bienes “tradicionales”. De los resultados

¹⁹ Cabe mencionar que, en la literatura reseñada, no queda claro si por “tope” se entiende a las familias que están en cierto estrato de ingreso, o cierto porcentaje de la punta superior del abanico distributivo. Por otra parte, esta saturación que se observa en el estrato más alto de los hogares metropolitanos de 1977, también puede estar reflejando la subcaptación de la encuesta que mencionamos en el apéndice, más que fenómenos reales.

²⁰ Los impactos distributivos para automóviles y aparatos para el hogar se calcularon en base a elasticidades-arco (en lugar de puntuales), es por eso que los estratos no son los mismos (véase el apéndice del capítulo 2).

²¹ Sugerida por Furtado (1966, 1969, 1972 y 1974), Pinto (1970, 1974) y Vuskovic (1974).

CUADRO 2.9

Impactos redistributivos para aparatos para el hogar* y automóviles: 1968

Rango de Ingreso**	Familias Rurales		Familias Urbanas		Familias Metropolitanas	
	Aparatos para el Hogar	Automóviles	Aparatos para el Hogar	Automóviles	Aparatos para el Hogar	Automóviles
0 - 600	1.1671	.0000	2.3999	.2416	3.1459	.0326
301 - 1 000	3.8064	.0000	1.6539	.9656	1.2885	.3602
601 - 3 000	1.1051	1.4719	.1898	2.6975	.1225	.8301
1 001 y más	.4361	1.8581	.0889	9.2796	.3433	2.1286

* Incluye: estufas, refrigeradores, lavadoras, máquinas de coser, planchas, artículos de aseo, radios, televisores, radio-tocadiscos, otros aparatos electrónicos, artículos de fotografía.

** En pesos mensuales de 1968.

NOTA: Ver metodología en el Apéndice del capítulo 2.

FUENTE: Banco de México, op. cit. Cálculos de la autora.

CUADRO 2.10

Impactos redistributivos para aparatos para el hogar* y automóviles: 1977

Rango de Ingreso**	Hogares Rurales		Hogares Urbanos		Hogares Metropolitanos	
	Aparatos para el Hogar	Automóviles	Aparatos para el Hogar	Automóviles	Aparatos para el Hogar	Automóviles
0 - 8 600	1.9830	1.8187	2.0303	1.2232	2.3001	.9124
2 801 - 27 200	1.1859	1.5705	.8657	1.9952	1.0461	2.0238
8 601 - 28 600	2.1529	8.9909	2.0929	.0363	.4628	.0056
17 201 y más	-3.7040	*** 9.2520	.3145	5.6486	.6804	3.4274

* Incluye: estufas de gas y de petróleo, parrillas eléctricas y de gas, refrigeradores, lavadoras, máquinas de coser, aspiradoras, ventiladores, licuadoras, batidoras, tostadores, cafeteras eléctricas, máquinas de escribir, televisores, radio-tocadiscos, radios, tocadiscos, grabadoras, proyectores y cámaras.

** En pesos mensuales de 1977.

*** El coeficiente es negativo porque la elasticidad-arco fue negativa.

NOTA: Ver metodología en el Apéndice del capítulo 2.

FUENTE: Secretaría de Programación y Presupuesto, op. cit. Cálculos de la autora.

incluidos en los cuadros 2.7 y 2.8 se puede concluir lo siguiente. Para los bienes que ubicamos en la categoría Tradicionales I, es claro que para las familias (hogares) rurales, urbanas y metropolitanas, tanto en 1968 como en 1977, una redistribución hacia el estrato de ingreso más bajo impulsaría la demanda de estos bienes e, incluso, la respuesta sería relativamente alta (mayor que la unidad) en casi todos los casos. Este resultado era de esperarse ya que la categoría de bienes Tradicionales I está compuesta principalmente por alimentos y estos sectores de la población tienen niveles de ingreso y nutrición muy bajos.²²

Sin embargo, en el caso de Tradicionales II no es posible encontrar un comportamiento definido en ninguno de los dos años; los coeficientes de impactos redistributivos a veces tienden a bajar con el ingreso, otras primero suben y luego bajan, y otras tienden a oscilar entre estratos. Esto se debe, probablemente, a la heterogeneidad de los bienes comprendidos en esta categoría: desde vestimenta hasta productos químicos; pero también, a la heterogeneidad de calidades aunque se trate de un mismo bien genérico: por ejemplo, las prendas de vestir y los muebles muestran una fuerte disparidad en precios dependiendo de la calidad del objeto.²³ Por lo tanto, para este conjunto de bienes (Tradicionales II) no es posible afirmar que una redistribución ampliaría relativamente más su mercado pero tampoco se puede decir lo contrario.

En síntesis, la hipótesis estructuralista de que una mayor concentración del ingreso en el "tope" orienta el consumo hacia los bienes de consumo duradero o "modernos", sólo se valida en el caso de los automóviles, y no ocurre así en el de aparatos para el hogar. Con respecto a la proposición de que una redistribución hacia los grupos de ingresos bajos estimule el consumo de los bienes "tradicionales" sólo se cumple en el caso de alimentos, bebidas y tabaco (Tradicionales I) pero no para vestimenta, calzado y muebles (Tradicionales II). Uno de los resultados más sorprendentes, por otra parte, es que en 1968 para el caso de aparatos para el hogar, una redistribución hacia el estrato más bajo estimularía el consumo de este conjunto de bienes más que cualquier otro perfil distributivo; en 1977 esto se presenta también pero sólo para los hogares metropolitanos. Este último resultado no sólo invalida sino que es contrario a la hipótesis estructuralista sobre la asociación entre concentración y consumo de bienes duraderos.

La cuestión siguiente que nos interesa analizar es en relación a la existencia de tendencias a la "saturación" de la demanda de bienes de consumo duradero o "modernos", planteada por Furtado (1972 y 1974), Serra y Tava-

²² Esto implica que la elasticidad-ingreso de alimentos para estos estratos es muy alta; tan alta que compensa el hecho de que la proporción consumida por éstos sea pequeña y, por ende, el impacto redistributivo es muy alto. Recuérdese que el impacto redistributivo no es igual a la elasticidad-ingreso, sino que es ésta ponderada por la mencionada proporción y la razón entre gasto total del estrato y el gasto global. (Véase el apéndice del capítulo 2.)

²³ En otro estudio se estimaron los impactos para vestimenta y calzado por separado, y tampoco se observó que una redistribución aumentaría su consumo (Lustig 1980:30, cuadro 8).

res (1974) y Guillén (1974). Según Furtado la “saturación” se puede evitar si media una mayor concentración en el “tope”; por el contrario, de acuerdo con los segundos, el consumo de bienes duraderos tiende a “saturarse” debido a la excesiva concentración en el “tope”, y para que la demanda se dinamice se requiere de que aumente relativamente el ingreso de las “capas medias”.

Para analizar esta hipótesis, en primer lugar es necesario definir qué se entiende por “saturación” de la demanda. Una forma de definirla podría ser que la “saturación” existe cuando la elasticidad-ingreso (per cápita) de la demanda de un bien es igual a cero: o sea, que ante cualquier cambio en el ingreso (per cápita), la demanda por ese bien no se modifica en absoluto.²⁴ En esta situación, por más que el ingreso per cápita de un país crezca, las ventas del bien se mantienen a un mismo nivel. Otra definición podría ser que la “saturación” ocurre cuando la elasticidad-ingreso de un bien es mayor que cero, pero inferior a la unidad, lo cual implica que la tasa de crecimiento del consumo del bien es menor que la del ingreso. Esto significa que las industrias productoras de dicho bien perderían peso en la estructura productiva a medida que el producto global crece.²⁵

De la lectura de los autores citados no queda claro a qué tipo de “saturación” se refieren. Es muy probable que tengan en mente al segundo tipo de “saturación”, ya que lo que a ellos preocupa es que el sector de bienes duraderos no pueda continuar cumpliendo su rol de “líder” por restricciones en la demanda; para cumplir su papel, el sector tiene que crecer a tasas superiores a la del producto y esto requiere, a su vez, de una elasticidad-ingreso de la demanda superior a la unidad, para que el consumo también crezca a tasas superiores que el producto global (ingreso).²⁶

A partir de las estimaciones sobre la dinámica de los patrones de consumo, vamos a analizar si es posible identificar tendencias a la “saturación” del segundo tipo, en el consumo de los bienes Modernos. Para ello hemos calculado las elasticidades-ingreso (globales) correspondientes a las distintas categorías de bienes definidos anteriormente (Primarios, Tradicionales I, Tradicionales II, Modernos y Servicios), para las familias (hogares) rurales, urbanas y metropolitanas en 1968 y 1977. Estas elasticidades miden el incremento porcentual en el consumo per cápita del bien ante cambios porcentuales en el ingreso per cápita suponiendo que la distribución del ingreso permanece constante.²⁷ Los resultados están en el cuadro 2.11

²⁴ Se supone que los precios relativos permanecen constantes.

²⁵ Obviamente, esto último ocurre también cuando la elasticidad-ingreso es cero, y de una manera mucho más pronunciada.

²⁶ Más aún, para que acontezca una crisis de realización en cierto sector de la economía del tipo que Serra y Tavares (1974) y Guillén (1974) describen, de hecho no es necesario que haya ninguno de los tipos de “saturación”; la crisis puede ocurrir simplemente porque la demanda crece a una tasa menor que la capacidad productiva (o la oferta) y de esta manera se opera con exceso de capacidad (o se acumulan inventarios involuntarios). Para nuestras definiciones de “saturación” hacemos a un lado la posibilidad de exportar estos bienes.

²⁷ Véase el Apéndice del capítulo 2.

CUADRO 2.11
Elasticidad-Gasto Global: 1968 y 1977

	1968		
	<i>Familias Rurales</i>	<i>Familias Urbanas</i>	<i>Familias Metropolitanas</i>
	Primarios	.8867	.7943
Tradicionales I	.9970	.8223	.7364
Tradicionales II	1.0608	1.0346	.9046
Modernos	1.3470	1.4725	1.4053
Servicios	1.4694	1.2521	1.2411

	1977		
	<i>Familias Rurales</i>	<i>Familias Urbanas</i>	<i>Familias Metropolitanas</i>
	Primarios	.9850	1.0864
Tradicionales I	.9036	1.0092	.9315
Tradicionales II	1.0984	1.0754	1.0310
Modernos	1.6493	1.2764	1.2827
Servicios	1.2011	.9913	1.0414

FUENTE: Véanse los cuadros A.2.8-A.2.17 del Apéndice del capítulo 2.

Al observar las magnitudes de la elasticidad global de bienes Modernos se puede concluir que en ningún caso y en ninguno de los dos años se presentan tendencias a la "saturación". (Esto es evidente porque las elasticidades globales son superiores a uno.) Como tendencia, suponiendo que ambas encuestas fueran comparables, se observa que para las familias (hogares) urbanas y metropolitanas hay muestras de que los patrones de consumo de éstas se orientan en menor grado al consumo de bienes duraderos, y para las rurales la tendencia es opuesta (compárense las elasticidades-globales de Modernos para 1968 y 1977). Por otra parte, en el caso de los bienes Tradicionales sí hay indicadores de "saturación" (según la hemos definido) ya que las elasticidades globales correspondientes tienen valores por debajo o apenas mayores que la unidad. Es decir, de permanecer la distribución del ingreso prevaeciente en 1977, por ejemplo, las ramas tradicionales no podrían crecer a tasas mayores que las del producto global porque la demanda no podría sostener ese ritmo (esto es suponiendo que no se aumentaran las exportaciones).

En conclusión, no se observan tendencias a la “saturación” en el consumo de los bienes Modernos en 1968 o en 1977 y en ninguno de los grupos. Esto significa que, por lo menos en esos dos años analizados, no se verifica la proposición de Serra y Tavares (1974) y Guillén (1974). Más aún, ciertas estimaciones realizadas con datos de 1963 reflejan esto mismo (Cline 1972:271). No obstante, aun cuando no se encontraron tendencias a la “saturación” en el consumo de bienes Modernos puede ser interesante examinar si existen tendencias de este tipo en el “tope” que sólo pueden ser combatidas con una redistribución hacia las “capas medias” y en contra de las mayorías más pobres, como lo sugieren Serra y Tavares (1974) y Guillén (1974). Al respecto, en el cuadro 2.7 se puede observar que en 1968 no hubo indicios de “saturación” del consumo de Modernos en el estrato más alto. Más aún, tanto para las familias rurales, urbanas, como metropolitanas, la concentración en el tope resulta la forma más efectiva para expandir el consumo de los bienes Modernos. Sin embargo, recuérdese que cuando se separan los automóviles por un lado, y los aparatos para el hogar por el otro, esto ya no se cumple: la concentración en el tope es la mejor alternativa cuando se trata de los automóviles, pero no de los aparatos para el hogar y de hecho, para estos últimos sí se observa una “saturación” en el tope; (véase el cuadro 2.9.)

En 1977, por otra parte, sí hay indicios de “saturación” en el tope para los bienes Modernos en el caso de los hogares metropolitanos (véase el cuadro 2.8) para los cuales la mejor opción para ampliar el consumo de los duraderos es aumentar la proporción del ingreso de los VIII y IX deciles (quitándole al tope o al estrato más bajo).²⁸ Para los hogares urbanos y rurales, la alternativa más adecuada es la concentración en el estrato más alto (el 2.8% más alto de los hogares rurales y el 13% de los urbanos). Sin embargo, este fenómeno se modifica cuando, nuevamente, se separan automóviles y aparatos para el hogar: mayor concentración en el tope es la estrategia más adecuada para los primeros en los tres grupos, pero no para los segundos; en el caso de los hogares metropolitanos, incluso, una redistribución hacia el “estrato” más bajo (0-8 600 pesos mensuales) sería la mejor estrategia para ampliar el consumo de los aparatos para el hogar; aquí también se presenta una “saturación” en el tope para estos últimos (cuadro 2.10).

Los resultados, entonces, no muestran la existencia de tendencias a la “saturación” en el tope en el caso de automóviles. En el caso de aparatos eléctricos para el hogar, que sí muestran tendencias a la “saturación” en el tope, éstas no necesariamente son superables con una redistribución desde los menores ingresos hacia las “capas medias” tal como lo sugieren Serra y Tavares (1974) y Guillén (1974): en varios casos la redistribución más apropiada sería justamente hacia estratos más bajos (véase los cuadros 2.9 y 2.10).

Por otra parte, tampoco se valida la sugerencia de que la concentración en el tope es condición necesaria para sostener el crecimiento de la demanda

²⁸ En este caso no está claro si la saturación en el tope es reflejo de un fenómeno real o de problemas de subcaptación del ingreso de los hogares de altos ingresos, problemas que parecen haber ocurrido en la encuesta de 1977 (véase el Apéndice del capítulo 2).

de los bienes Modernos (hipótesis planteada por Furtado 1966, 1969, 1972 y 1974; Pinto 1974; Vuskovic 1974; Ayala et al. 1979). Vimos que en el caso de los artículos para el hogar sucede justamente lo contrario: una mayor concentración puede resultar perniciosa para la ampliación del consumo de estos bienes.²⁹ Por otra parte, en el caso de los automóviles, si bien la concentración en el tope maximiza la expansión del consumo de éstos, no se convierte en una condición necesaria desde el momento en que otros estratos de ingresos incrementarían el consumo de éstos en mayor proporción que el aumento de su ingreso (esto se refleja en que la magnitud del impacto redistributivo es superior a la unidad; véanse los cuadros 2.9 y 2.10).

Sin embargo, y esto es particularmente problemático para el caso de los automóviles, como el gasto en Modernos incluye las compras de segunda mano, no es posible distinguir hasta qué punto se está captando la ampliación posible del mercado para automóviles nuevos o para los usados. Esto introduce un sesgo en los resultados por lo que las conclusiones deben de tomarse con cierta cautela.

IV. Resumen y conclusiones

Los resultados más relevantes que se desprenden del análisis empírico son los siguientes. Por un lado, se encontró que una concentración del ingreso similar o mayor que la actual está asociada con un patrón de consumo orientado a los bienes duraderos o Modernos en su conjunto (y a los Servicios). Sin embargo, al separar a los automóviles del resto de los duraderos, se encontró que la concentración fomenta el consumo de los primeros; pero esto no sucede en el caso de los aparatos para el hogar: una redistribución hacia estratos distintos del tope podría ser favorable para su expansión. Por otra parte, una redistribución hacia capas más pobres estaría asociada con una ampliación del consumo de alimentos, bebidas y tabaco, mientras que para el resto de los bienes “tradicionales” los resultados no fueron claros.

No se observa tampoco que se requiera de una concentración en el “tope” para mantener o ampliar la demanda de bienes de consumo duradero o Modernos, ya sea de aparatos para el hogar o automóviles. Más aún, la concentración en el “tope” no solo no resultó necesaria, sino que en el caso de los aparatos para el hogar, no es la mejor alternativa y puede llegar hasta ser contraproducente para aumentar el consumo de estos bienes duraderos. Asimismo, no se encontraron tendencias a la “saturación” en el consumo de bienes Modernos ni a nivel de todo el grupo socioeconómico ni en el “tope”: hay indicios de “saturación” en el tope para los aparatos para el hogar cuando se los analiza por separado, pero aún en este caso la redistribución hacia las “capas medias” no se convierte en un requerimiento.

En síntesis, este ejercicio demostró que las hipótesis estructuralistas en torno a la relación entre distribución del ingreso y patrones de consumo no

²⁹ Esto se refiere a los bienes existentes y no a la introducción de bienes duraderos nuevos para los cuales puede ser mejor que permanezca el ingreso concentrado.

son, en general, aplicables al caso de México.³⁰ Por ejemplo, no se observa de manera inequívoca la relación prevista entre mayor concentración del ingreso y aumento en el consumo de todos los bienes duraderos o “modernos”; o la asociación entre redistribución y aumento del consumo de todos los bienes “tradicionales”. Tampoco aparecieron indicios de “saturación” de la demanda de los bienes duraderos; o se hizo patente la necesidad de tener un ingreso más concentrado, ya sea en el “tope” o en las “capas medias”, para mantener la expansión del consumo de los bienes “modernos” o duraderos en su conjunto, o de los automóviles y aparatos para el hogar por separado. Por otro lado, las tendencias en el consumo asociadas a una redistribución indican, en términos generales, un aumento en el consumo de alimentos, bebidas y tabaco, y una disminución en el gasto en automóviles; mientras que una mayor concentración del ingreso o la perpetuación del perfil distributivo vigente muestran un aumento en el consumo sobre todo de automóviles.

Cabe señalar, no obstante, que las estimaciones sobre las que se basan nuestras conclusiones captan más elementos que el efecto del ingreso en sí mismo; ellas reflejan, por ejemplo, las características y condiciones prevalecientes del sistema de crédito al consumo, y de las tendencias inflacionarias o del tipo de cambio. Por otra parte, dichas estimaciones no pueden captar otros efectos muy importantes para explicar la dinámica del consumo como son los cambios en los precios relativos o la introducción de nuevos bienes en el mercado. Finalmente, es necesario recalcar que las estimaciones están basadas en datos de corte transversal y que, por tanto, no es aconsejable utilizarlas para pronosticar tendencias de largo plazo.

³⁰ Un estudio similar realizado para Brasil encuentra que algunas de estas hipótesis tampoco se sostienen en ese país (Wells 1977).

Capítulo 3
Características de la estructura
productiva

I. Introducción

En capítulos anteriores se mencionó que en algunos de los trabajos de los autores estructuralistas¹ se plantea la preocupación por el hecho de que el modelo de crecimiento en América Latina se base en la ampliación relativa de las ramas de los bienes de consumo duradero o “modernos”, ya que esto implica mayores requerimientos de capital e importaciones, un coeficiente de empleo menor, y una participación de las empresas multinacionales más alta, con las consecuentes pérdidas en términos de crecimiento del producto global y del empleo, y de control nacional del aparato productivo. Esta interpretación está basada en el supuesto de que las ramas productoras de bienes duraderos o “modernos”, efectivamente usan tecnologías ahorradoras de mano de obra y una proporción más alta de insumos importados, y tienen una densidad de capital y presencia de multinacionales mayor, comparadas con las características de las ramas productoras de bienes “tradicionales” (alimentos, bebidas, tabaco, vestimenta, calzado y muebles principalmente).

Por otro lado, otros autores estructuralistas consideran que el sector de bienes de consumo duradero o “moderno” es el sector líder de la economía que impulsa el crecimiento global, ya que este último, en gran medida, depende de las posibilidades de expansión del primero. Esto sucede porque se supone que el sector “moderno” tiene eslabonamientos dinámicos cuyo impacto es superior al de cualquiera de los otros sectores de la economía.²

De igual manera que en el capítulo anterior se hizo para la relación entre distribución del ingreso y patrones de consumo, en éste sometemos a prueba, para el caso de México, la caracterización de las ramas productivas propuesta por los autores estructuralistas.

II. Requerimientos de capital, de importaciones y de empleo; y participación de empresas multinacionales

Como se dijo anteriormente, un conjunto de los autores estructuralistas sostiene que las ramas “modernas” tienen mayores requerimientos de capital e

¹ Furtado (1966); Pinto (1970, 1974); Sunkel y Paz (1974); Vuskovic (1974).

² Tavares (1973); Pinto (1974); Serra y Tavares (1974); Guillén (1974); y Ayala et al. (1979).

importaciones, coeficientes de empleo menores y mayor participación de empresas multinacionales que las ramas "tradicionales". Para verificar si estas hipótesis se sostienen en el sector manufacturero mexicano, se han llevado a cabo una serie de cálculos, cuyos resultados se presentan a continuación.³

a) Requerimientos de capital

En el cuadro 3.1, se pueden observar los requerimientos de capital (relación capital-producto *incremental*), para 1970 y 1975,⁴ para las ramas manufactureras de la matriz de insumo producto y por grupos de ramas comparables con las categorías de consumo: Tradicionales I, Tradicionales II y Modernas; y, además, para las ramas Intermedias y las de Capital. Estos cálculos se hicieron con base en datos censales y de cuentas nacionales.⁵

En ambos años, los requerimientos de inversión son efectivamente más altos para las ramas Modernas que para las Tradicionales I y II, (e incluso, que para las de Bienes de Capital). Esto sucede aun cuando las ramas Modernas incluyen a las clases industriales de reparaciones, las cuales "en general" están compuestas por talleres pequeños que utilizan muy poco capital.

Es decir, los datos disponibles confirman la hipótesis estructuralista en torno a los requerimientos de capital. Por otra parte, entre las ramas Tradicionales, aquella que tiene los requerimientos más pequeños es la rama 9 (molienda de maíz y trigo); y entre las ramas Modernas, la que tiene el coeficiente más alto es la 32 (maquinaria eléctrica).

b) Requerimientos de importaciones

En el cuadro 3.2 se presentan los resultados de calcular el coeficiente (directo) de importaciones (importaciones entre valor bruto de la producción) por ramas agrupadas (al igual que para los requerimientos de capital) para 1960 y 1970, utilizando la información de las matrices de insumo producto correspondientes.⁶

Nuevamente la información confirma la hipótesis estructuralista ya que las ramas Modernas resultan tener el coeficiente más alto para ambos años, más alto incluso que para los bienes de capital. Sin embargo, es interesante mencionar las tendencias que presentan algunas ramas ya que éstas reflejan las modificaciones de la estructura productiva durante el decenio del sesenta. Por

³Para la definición de los conceptos y métodos de cálculo de los coeficientes véase el Apéndice del capítulo 3.

⁴La información sobre inversión con datos censales sólo la hubo para estos dos años.

⁵Las Cuentas Nacionales se usaron para calcular el incremento en el valor agregado. Véase el Apéndice del capítulo 3.

⁶La matriz de 1970 fue reducida a 42 ramas para hacerla comparable con la de 1960. (Para 1970 no fue posible aislar tres ramas: 26, 41 y 42.) Véase el anexo A.3.3. del Apéndice del capítulo 3.

CUADRO 3.1

Coeficientes de requerimientos de capital: 1970 y 1975
(a precios de 1960)¹

	<i>Inversión Neta/Incremento Valor Agregado Neto</i>	
	<i>1970</i>	<i>1975</i>
TRADICIONALES I	<i>1.77</i>	<i>1.85</i>
8. Matanza de Ganado	1.33	- 6.78
9. Molienda de trigo y nixtamal	.86	.93
10. Otros alimentos	3.05	3.72
11. Bebidas	1.25	.99
12. Tabaco	1.08	5.07
TRADICIONALES II	<i>1.04</i>	<i>1.82</i>
13. Textiles (fibras blandas)	.75	.70
15. Vestimenta y calzado	.76	1.43
16. Madera y corcho	2.61	3.38
18. Imprenta y editorial	2.44	1.24
24. Jabones y detergentes	2.29	- .11
25. Productos farmacéuticos	1.99	- 1.95
26. Perfumes y cosméticos	.37	.58
MODERNAS	<i>2.06</i>	<i>7.84</i>
20. Hule	2.21	1.33
32. Maquinaria eléctrica	2.31	8.14
34. Construcción de automóviles	1.99	3.71
35. Otras manufacturas	1.92	1.47
INTERMEDIAS	<i>1.89</i>	<i>26.81</i>
14. Otras industrias textiles	.00	- .90
17. Papel y sus productos	2.23	- 2.80
19. Cuero y sus productos	1.06	- 1.31
21. Químicos básicos	.58	- 4.60
22. Fibras sintéticas y plásticos	1.28	4.30
23. Abonos y fertilizantes	16.18 ²	31.21
27. Otras industrias químicas	7.18	5.55
28. Productos minerales no metálicos	3.23	3.04
30. Productos metálicos	1.43	5.97
DE CAPITAL	<i>1.74</i>	<i>3.99</i>
29. Industrias metálicas básicas	2.86	-15.76
31. Maquinaria no eléctrica	1.08	1.10
33. Equipo de Transporte	- .04	3.07
TOTAL	<i>1.64</i>	<i>3.97</i>

¹ Las ramas industriales incluyen las clases industriales que contienen reparaciones.

² El coeficiente es alto pero resulta de dos cantidades negativas: (- 41377 ÷ - 2557).

FUENTE: Censos Industriales de 1970 y 1975 y Cuentas Nacionales del Banco de México.

CUADRO 3.2

Coeficientes de requerimientos de importaciones: 1960 y 1970
(en millones de pesos corrientes)

	1960	1970		1960	1970
PRIMARIAS	.0276	.0092	INTERMEDIAS	.1031	.0582
1.	.0211	.0031	14.	.0192	.0171
2.	.0113	.0041	17.	.0661	.0394
3.	.0019	—	19.	.0986	—
4.	.0243	.0021	21.	.1838	.0516
5.	.0148	.0275	22.	.3493	.1151
6.	.0125	.0001	23.	.2600	.0791
7.	.0730	.0218	27.	.1203	—
			28.	.0617	.0413
TRADICIONALES I	.0192	.0183	30.	.0665	.0593
8.	.0222	.0060			
9.	.0031	.0331	DE CAPITAL	.0919	.0651
10.	.0144	.0213	29.	.0780	.0549
11.	.0457	.0109	31.	.0857	.0956
12.	.0761	.0129	33.	.1539	.1074
TRADICIONALES II	.0815	.0526	SERVICIOS	.0189	.0124
13.	.0629	.0294	36.	.0661	.0216
15.	.0279	.0285	37.	.0485	.0227
16.	.0262	.0076	38.	.0460	.0387
18.	.1559	.1276	39.	.0671	.0382
24.	.0671	.0620	40.	.0033	.0013
25.	.4214	.1462	41.	.0022	—
26.	.0471	nd	42.	.0197	—
			43.	.0037	.0001
MODERNAS	.2492	.1297	44.	.0021	.0321
20.	.2277	.0791	45.	.0067	.0225
32.	.1381	.1177			
34.	.4649	.1536			
35.	.0812	.1303			

nd : No disponible al agregar la matriz de 1970 para compararla con la de 1960.

NOTA: En 1970 la rama 15 incluye la rama 19, la 24 incluye la 26 y la rama 23, incluye la rama 27.

FUENTE: Cálculos de la autora en base a:

Para 1960: Banco de México, *Cuadro de Insumo-Producto 1960* (México 1966).

Para 1970: S.P.P., Dirección General de Estadística, *Matriz de Insumo-Producto de México 1970*.

ejemplo, el coeficiente de importaciones de la rama 9 (molienda de trigo y nixtamal) sube de .0031 en 1960 a .0331 en 1970, y el de la rama 34 (construcción de automóviles) desciende de .4649 en 1960 a .1536 en 1970. El ascenso del primero de los coeficientes es un indicador de la insuficiencia en la producción doméstica de cereales básicos, insuficiencia que comenzó a manifestarse en la segunda mitad de los años sesenta y que se fue agudizando sensiblemente en los años setenta. La disminución del coeficiente de la rama automotriz, por otra parte, muestra la intensidad del proceso de integración industrial de esta rama, impulsado principalmente a principios de los sesentas durante el régimen de López Mateos a través de las reglamentaciones que obligaron a las empresas automotrices a abastecerse en una mayor proporción con insumos nacionales.

Se ha mencionado en ocasiones que el cálculo de los requerimientos de importaciones directas puede dar resultados diferentes que cuando se toman en cuenta los impactos indirectos. Sin embargo, en otro estudio se ha comprobado que aun incluyendo los efectos indirectos, el sector Moderno continúa teniendo requerimientos de importaciones más altos; no obstante, es pertinente mencionar que el coeficiente de las ramas Tradicionales II, aunque todavía más pequeño que el de las Modernas, casi de duplica.⁷

c) Requerimientos de empleo

Para medir la intensidad en el uso de mano de obra se utilizaron dos tipos de coeficientes: capital invertido neto entre personal ocupado, y personal ocupado entre valor bruto de la producción.⁸ Los resultados se presentan en los cuadros 3.3.a. y 3.3.b. Con el primero de estos coeficientes, resultan más intensivas en capital las ramas productoras de Bienes de Capital en los cuatro años analizados. Pero, contrariamente a lo supuesto, en dos de los años (1960 y 1970), las ramas Modernas tuvieron relaciones capital-trabajo inferiores a las Tradicionales I, pero siempre mayores a las Tradicionales II. La magnitud relativamente alta del coeficiente de las ramas Tradicionales I (alimentos, bebidas y tabaco), se debe principalmente al coeficiente de las ramas 11 (Bebidas) y 12 (tabaco). Por otra parte, el de la rama 9 (Molienda de maíz y trigo, fabricación de tortillas, etc.), que también pertenece a la categoría Tradicionales I, es uno de los más bajos de todos del total de las ramas manufactureras y para todos los años.

Sin embargo, cuando se calcula el coeficiente capital-trabajo excluyendo las clases industriales referentes a reparaciones (cálculo que sólo se pudo hacer para 1970 porque en el resto de los Censos la información de fabricación y reparación por clase industrial viene junta) las ramas Modernas pasan a ocupar el primer lugar con respecto tanto a las Tradicionales I, como a las Tradiciona-

⁷ Véase Lustig 1979:91.

⁸ Estos coeficientes miden, en realidad, los requerimientos medios. Aquí supondremos que son iguales a los requerimientos marginales.

CUADRO 3.3.a

Coefficientes de empleo: 1960-1965-1970-1975

	Capital Invertido Neto/Personal Ocupado				Personal Ocupado/Valor Bruto de la Producción			
	1960 ¹	1965	1970	1975	1960	1965	1970	1975
TRADICIONALES I	68.02	57.95	64.97	34.76	.0121	.0118	.0091	.0082
8. Matanza de ganado	62.79	62.82	60.30	37.36	.0083	.0055	.0051	.0042
9. Molienda de trigo y nixtamal	37.80	17.17	20.48	15.92	.0176	.0258	.0171	.0148
10. Otros alimentos	75.31	75.72	82.55	47.59	.0117	.0108	.0085	.0075
11. Bebidas	81.60	85.61	101.27	45.19	.0113	.0090	.0072	.0071
12. Tabaco	134.35	108.40	118.38	96.85	.0069	.0065	.0054	.0042
TRADICIONALES II	39.64	43.28	53.20	28.94	.0236	.0173	.0141	.0115
13. Textiles (fibras blandas)	44.46	58.83	73.35	42.53	.0278	.0155	.0119	.0094
15. Vestimenta y calzado	24.67	24.27	33.87	17.17	.0314	.0263	.0233	.0210
16. Madera y corcho	29.28	20.73	28.46	16.38	.0346	.0337	.0235	.0187
18. Imprenta y editorial	38.87	46.14	55.18	25.09	.0216	.0273	.0152	.0137
24. Jabones y detergentes	93.24	114.12	127.40	66.22	.0060	.0046	.0033	.0028
25. Productos farmacéuticos	58.96	93.25	122.74	65.31	.0131	.0078	.0060	.0050
26. Perfumes y cosméticos	31.22	70.74	73.27	40.25	.0152	.0082	.0067	.0050
MODERNAS	53.63	60.20	62.64	39.24	.0155	.0132	.0099	.0075
20. Hule	86.36	65.18	59.78	53.73	.0096	.0087	.0064	.0053
32. Maquinaria eléctrica	54.17	57.59	60.20	28.08	.0166	.0144	.0113	.0085

34. Construcción de automóviles	46.50	78.49	71.95	50.22	.0166	.0110	.0078	.0060
35. Otras manufacturas	48.57	37.38	53.24	28.32	.0273	.0192	.0160	.0158
INTERMEDIAS	65.11	68.27	88.19	57.25	.0176	.0135	.0093	.0072
14. Otras industrias textiles	54.18	44.87	53.71	35.20	.0186	.0204	.0161	.0196
17. Papel y sus productos	101.75	117.47	129.38	78.83	.0109	.0084	.0058	.0051
19. Cuero y sus productos	32.78	35.38	50.22	26.88	.0170	.0179	.0143	.0123
21. Químicos básicos	103.98	163.96	172.91	201.66	.0125	.0059	.0060	.0032
22. Fibras sintéticas y plásticos	135.54	184.62	252.37	130.46	.0095	.0049	.0025	.0020
23. Abonos y fertilizantes	103.44	243.43	276.46	135.19	.0062	.0047	.0034	.0021
27. Otras industrias químicas	88.91	109.08	123.94	79.46	.0118	.0069	.0053	.0049
28. Productos minerales no metálicos	65.54	58.32	80.35	49.15	.0312	.0205	.0144	.0114
30. Productos metálicos	39.33	42.28	54.97	30.53	.0240	.0174	.0139	.0140
DE CAPITAL	112.22	140.24	125.00	69.20	.0116	.0071	.0052	.0057
29. Industrias metálicas básicas	147.85	222.15	167.93	102.82	.0088	.0045	.0033	.0036
31. Maquinaria no eléctrica	48.94	53.81	82.74	42.26	.0256	.0186	.0118	.0107
33. Equipo de transporte	48.21	43.45	67.14	24.05	.0328	.0230	.0185	.0232
TOTAL	59.10	60.63	71.19	42.28	.0163	.0130	.0097	.0080

¹ Para 1960 se usaron cifras de capital bruto porque el Censo no contiene la información necesaria para calcular el capital neto.

NOTA: La definición de los conceptos y la metodología para calcularlos, vienen en el Apéndice del capítulo 3.

FUENTE: Censos Industriales de 1960, 1965, 1970 y 1975.

CUADRO 3.3.b

Coefficientes de empleo: 1970*

	<i>Capital Invertido Neto/ Personal Ocupado</i>	<i>Personal Ocupado/ Valor Bruto de la Producción</i>	<i>Capital Invertido Neto/ Personal Ocupado</i>	<i>Personal Ocupado/ Valor Bruto de la Producción</i>
TRADICIONALES I	64.97	.0091	89.09	.0092
8. Matanza de ganado	60.30	.0051		
9. Molienda de trigo y nixtamal	20.48	.0171	53.71	.0161
10. Otros alimentos	82.55	.0085	129.38	.0058
11. Bebidas	101.27	.0072	50.22	.0143
12. Tabaco	118.38	.0054	172.1	.0060
TRADICIONALES II	54.76	.0138	252.37	.0025
13. Textiles (fibras blandas)	73.35	.0119	276.46	.0034
15. Vestimenta y calzado	35.67	.0222	123.94	.0053
16. Madera y corcho	29.49	.0233	80.35	.0144
18. Imprenta y editorial	55.18	.0152	56.48	.0136
24. Jabones y detergentes	127.40	.0033		
25. Productos farmacéuticos	122.74	.0060	131.84	.0048
26. Perfumes y cosméticos	73.27	.0067		
MODERNAS	76.74	.0082	167.93	.0033
20. Hule	59.78	.0064	83.40	.0113
32. Maquinaria eléctrica	68.13	.0101	105.13	.0121
34. Construcción de automóviles	119.59	.0048		
35. Otras manufacturas	56.71	.0151	74.76	.0092
TOTAL				

* No incluye las clases industriales de reparación.

NOTA: Para definición de conceptos y metodología véase el Apéndice del capítulo 3.

FUENTE: Censo Industrial de 1970.

les II.⁹ Este resultado es compatible con la hipótesis estructuralista ya que las ramas Modernas resultan tener la técnica menos intensiva en mano de obra.

Cuando se utiliza el coeficiente que mide la relación entre personal ocupado y valor bruto de la producción, las ramas productoras de capital resultan tener el menor valor en los cuatro años; o sea, generan relativamente menos empleo por unidad producida que las otras categorías. Es decir, que sea cual fuere el indicador, las ramas de bienes de capital (en conjunto) resultan ser las menos intensivas en mano de obra. Por otra parte, al igual que con el coeficiente capital-empleo, cuando se eliminan las clases de reparaciones, las ramas Modernas tienen el coeficiente empleo -producción más bajo que las ramas Tradicionales I y II. Nuevamente, esto confirma la proposición estructuralista: si el patrón de acumulación se orientara hacia las ramas Tradicionales, se crearía un número mayor de empleos que si la expansión fuera más importante para las ramas Modernas.

Cabe señalar, sin embargo, que en el interior de los sectores Tradicionales, así como de los Modernos, existen fuertes disparidades entre las ramas que los componen. Entre las primeras, resultan evidentemente ser *más* intensivas en mano de obra, la rama 9 (Molienda de trigo y nixtamal), y la 15 (Vestimenta y calzado) y 16 (Muebles). La rama Moderna que resulta ser *menos* intensiva en mano de obra es la 34 (Construcción de automóviles).

d) Participación de las empresas multinacionales

Con base en el estudio realizado por Fajnzylber y Martínez T. (1976) se calculó la participación de las empresas multinacionales por ramas agrupadas en Tradicionales I, Tradicionales II y Modernas para 1970; los resultados se presentan en el cuadro 3.4.

Según estos autores, una empresa se define como multinacional si la participación de la empresa extranjera en el capital fuera por lo menos igual al 15%. Como ellos mismos lo dicen, la proporción en el capital total de ninguna manera es el único criterio para determinar la participación de las multinacionales ya que existen otros mecanismos, como la transferencia de tecnología, para ejercer control. Utilizando como criterio la proporción de capital extranjero estos autores encontraron que “. . . el 2.3% de las empresas consideradas tienen una participación de capital extranjero inferior al 25% y superior al 15; 18.9 pertenece al tramo entre 25 y 50 y en 64.4 de las empresas la participación es superior al 75%”. (Fajnzylber y Martínez 1976:151.)

⁹ Este aumento en el coeficiente de las ramas Modernas al eliminar las clases de reparaciones era de esperarse. De hecho, más bien es inadecuado calcular las técnicas de ramas manufactureras incluyendo a los talleres de reparación (que estrictamente son servicios), ya que éstos generalmente son empresas pequeñas que usan mucha mano de obra en relación al capital invertido; esto es evidente cuando se compara, para 1970, la magnitud de la rama 34 (construcción de automóviles) que incluye reparaciones con la que no lo hace: el coeficiente capital-empleo baja de 119.59 a 71.95 (véase el cuadro 3.3.b). Y, si bien no es posible efectuar la misma prueba para los otros años, es de suponerse que la situación sea análoga.

En el cuadro 3.4 se presenta la proporción de la producción total en mano de empresas multinacionales por clase industrial (a dos dígitos), y para el total de cada una de tres de las categorías agrupadas: Tradicionales I, Tradicionales II y Modernas. Allí se puede observar que las ramas Modernas tienen

CUADRO 3.4

Participación de las empresas multinacionales en la producción a nivel de ramas industriales: 1970.

	<i>Participación de las EM en la producción de la rama (%)</i>
20. Alimentos	21.5
21. Bebidas	30.0
22. Tabaco	96.8
23. Textiles	15.3
24. Calzado y prendas de vestir	6.2
25. Madera y corcho	7.9
26. Muebles y accesorios	3.8
27. Celulosa y papel	32.9
28. Editoriales e imprentas	7.9
29. Cuero y piel	3.7
30. Productos de hule	63.9
31. Química, excluida farmacia y cosméticos	47.2
31. Farmacia y cosméticos ¹	55.9
32. Productos de petróleo y coque ²	48.7
33. Minerales no metálicos	20.8
34. Metálicos básicos	46.6
35. Productos metálicos	20.6
36. Maquinaria no eléctrica	52.1
37. Maquinaria eléctrica	50.1
38. Material de transporte	64.0
39. Manufacturas diversas	33.1
Total	34.9
Tradicionales I	28.4
Tradicionales II	20.7
Modernas	53.6

¹ Sectores 3 151 - 3 161 y 3 162.

² No incluye extracción y refinación del petróleo. Excluye PEMEX.

NOTA: Las categorías agrupadas se calcularon usando a los datos de valor agregado de las Cuentas Nacionales como ponderadores.

FUENTE: Fajnzylber Martínez 1976:153.

una proporción mucho mayor de la producción total en manos de multinacionales que las Tradicionales.

Es decir, la hipótesis estructuralista mencionada al principio de esta sección es probablemente válida. Decimos probablemente porque no se puede afirmar si la participación de las multinacionales en las ramas Modernas es mayor por razones intrínsecas (tecnológicas, por ejemplo), o porque se trata de las ramas más prometedoras dadas las condiciones del mercado interno. De ser cierto esto último, la presencia y control por parte de las empresas multinacionales no necesariamente desaparecería aun cuando la dinámica de la estructura productiva se orientara hacia las ramas “tradicionales” ya que las multinacionales tenderían a invertir en el nuevo sector dinámico.

III. Eslabonamientos del sector Moderno

Anteriormente se dijo que algunos autores estructuralistas comparten una visión del crecimiento como un proceso esencialmente de “desequilibrio”, en el que el producto crece porque el desarrollo de cierto sector clave genera una serie de efectos multiplicados que impulsan el crecimiento de otros sectores.¹⁰ El sector que tiene estas características recibe el nombre de sector “líder”, “eje” o “de punta”, y según los autores mencionados desde la segunda fase del proceso de industrialización vía sustitución de importaciones, este atributo ha correspondido al sector de bienes de consumo duradero. Sin embargo, los proponentes de esta hipótesis no demuestran por qué este último es el sector “eje”, ni tampoco de qué manera se puede comparar su calidad de “líder” con el de los otros sectores económicos.

Lo cierto es que el tipo de efectos dinamizadores a que se hace referencia en esta interpretación son muy difíciles de medir. Los eslabonamientos dinámicos operan principalmente a través de la inversión por sectores: por ejemplo, la introducción de cierto bien hace rentable la producción de un conjunto de bienes que alimentan y/o son alimentados por la producción del primero y, por tanto, su expansión está en estrecha relación con la del sector “líder”.

Desafortunadamente, por razones prácticas, no podremos medir la magnitud de los eslabonamientos dinámicos. En su lugar hemos calculado los eslabonamientos hacia atrás estáticos en base a la matriz de insumo-producto de 1970; los resultados se presentan en el cuadro 3.5. Esta es una medida aproximada del incremento (descenso) en la producción de insumos intermedios que acompaña al aumento (decremento) en el valor bruto de la producción de cada sector; sin embargo, ésta es exclusivamente una medida del grado de integración de un sector con el resto y no indica causalidad. Con esta medida, no obstante, resulta que el sector con un mayor grado de integración es el de las ramas Tradicionales I; en orden decreciente siguen: de Capital, Tradicionales II, Intermedias y Modernas. Es decir, considerando

¹⁰ Tavares (1973) y Serra y Tavares (1974), sobre todo.

CUADRO 3.5

Eslabonamientos hacia atrás por ramas: 1970

Primarias	.3352	Intermedias	.4874
1.	.1834	14.	.4898
2.	.3862	17.	.5537
3.	.1541	21.	.4817
4.	.2948	22.	.3701
5.	.4438	23 - 27	.5418
6.	.1721	28.	.4053
7.	.5430	30.	.4892
Tradicionales I	.6674	De Capital	.5721
8.	.8511	29.	.6317
9.	.6209	31.	.4110
10.	.6263	33.	.3852
11.	.5153	Servicios	.2254
12.	.3713	36.	.5006
Tradicionales II	.5266	37.	.1794
13.	.6307	28.	.2837
15 - 19	.5201	39.	.3283
16.	.5262	40.	.1745
18.	.4258	41.	.1186
24.	.5437	42.	.0733
25.	.3817	43.	.2190
Modernas	.4523	44.	.1735
20.	.3623	45.	.2454
32.	.4363		
34.	.4961		
35.	.4392		

NOTA: El eslabonamiento se calcula como la suma de los insumos intermedios totales del sector j entre la producción total del sector j.

FUENTE: Matriz de Insumo-Producto 1970.

únicamente el sector manufacturero, las ramas Modernas tienen los eslabonamientos hacia atrás más pequeños.

En otro trabajo se ha calculado un indicador del grado de "respuesta" necesario en el valor bruto de la producción global ante cambios en la demanda final de cada uno de los sectores por separado.¹¹ Los resultados son los siguientes: Primarias, .09135; Tradicionales I, .07328; Tradicionales II, .04613; Modernas, .02740; Servicios, .7398.¹² Es decir, la demanda final de bienes

¹¹ Este cálculo se realizó incrementando en 1% la demanda del sector (dejando el resto constante) y multiplicando este vector por $(I-A)^{-1}$, donde A es la matriz de insumo producto de 1970. De la comparación del nuevo vector de valor bruto de la producción con el anterior se calcula el incremento de esta variable. (Lustig 1979:160).

¹² Lustig 1979:161.

Modernos aumentara en uno por ciento, el producto (valor bruto global) tendría que subir sólo en .03%; el sector Moderno, además, tiene la magnitud de respuesta más chica.

Ambos indicadores, los eslabonamientos hacia atrás y el grado de respuesta de la producción, muestran que, por lo menos en base a las interrelaciones estáticas, las ramas Modernas no parecen tener calidad de "liderazgo" sobre el resto de la economía.¹³ Esto es porque una gran parte de los insumos de las ramas Modernas son importados; como vimos antes (cuadro 3.2) estas ramas tienen los requerimientos de importaciones más altos. Probablemente estas importaciones sean en gran medida bienes de capital e intermedios usados para producir los bienes de consumo duradero o Modernos.

Si bien los cálculos realizados son insuficientes e imperfectos para evaluar los encadenamientos dinámicos del sector Moderno, es dudoso que este último tenga el rol de "líder" en el sentido de que su comportamiento sea esencial para la actividad económica en su conjunto. Dada la magnitud elevada del coeficiente de importaciones (alrededor de .12 según nuestros cálculos; cuadro 3.2), es muy probable que los efectos multiplicadores de este sector no se capten a nivel doméstico y que su expansión resulte más bien en incrementar la presión sobre la balanza de pagos. No obstante, queremos enfatizar que hasta no tener una medida cabal de los que hemos llamado eslabonamientos dinámicos (no susceptibles de captarse en la matriz de insumo-producto), no es posible arribar a una afirmación concluyente en este respecto.

IV. Resumen y conclusiones

Nuestros resultados indican, en síntesis, que las hipótesis planteadas por algunos autores estructuralistas (Furtado 1966; Pinto 1970, 1974; Sunkel y Paz 1970; Vuskovic 1974), en torno a las características de las ramas Modernas *vis a vis* las Tradicionales han sido comprobadas para el sector manufacturero mexicano. Los cálculos de requerimientos de capital, importaciones y empleo, y de participación de empresas multinacionales, muestran que la ampliación relativa de las ramas Modernas llevaría a una mayor demanda de capital y de importaciones, una creación de empleos menor y una mayor participación de empresas multinacionales. Es decir, si el patrón de acumulación se basa en la expansión de los bienes de consumo duradero estaría asociado a una tasa de crecimiento menor del producto y del empleo y a un mayor dominio del capital extranjero. La disminución en la tasa de crecimiento del producto se presentaría ya sea por la restricción de ahorro interno o de disponibilidad de divisas para importar.¹⁴

¹³ En otro trabajo se obtuvieron resultados similares para los eslabonamientos hacia atrás. Véase CIDE 1980: 11, Cuadro 2.

¹⁴ Con respecto a los coeficientes calculados para analizar las hipótesis estructuralistas, sin embargo, es necesario señalar dos aspectos muy importantes. Uno se refiere a las relaciones que se calculan usando capital invertido o inversión, y es en el sentido de que estas pueden estar reflejando diferencias en el grado de capacidad ociosa más que de

Por otra parte, hemos encontrado que los indicadores estáticos sobre las interrelaciones del sector Moderno con el resto de la economía son pequeños y con esto se pone en tela de juicio que dicho sector cumpla un papel central o de liderazgo en la actividad económica (según lo han sugerido Tavares 1973; Serra y Tavares 1974; Guillén 1979). De hecho, la magnitud de la proporción de insumos importados de este sector hace pensar que los efectos multiplicadores de las ramas Modernas son succionados por el exterior. No obstante, nuestra conclusión acerca del rol del sector "Moderno" o de bienes de consumo duradero no puede ser definitiva hasta no haber calculado los encadenamientos en términos dinámicos.

requerimientos tecnológicos; implícitamente en nuestros cálculos hemos hecho el supuesto de que la capacidad ociosa es proporcionalmente la misma en todas las ramas. El otro punto está relacionado con el hecho de que nuestros coeficientes de capital y de empleo reflejan requerimientos directos y los resultados podrían sufrir modificaciones si se tomaran en cuenta los requerimientos indirectos también. En principio esperaríamos que el ordenamiento cualitativo que obtuvimos, no se vería alterado.

Capítulo 4
**Orientación de la estructura
productiva; el papel del sector
moderno; y efectos de cambios en la
distribución del ingreso**

I. Introducción

En el capítulo 1 hemos presentado una síntesis de las ideas de los autores estructuralistas en torno a la relación entre la distribución del ingreso y el crecimiento económico en el proceso de industrialización vía sustitución de importaciones en los países latinoamericanos. Según un conjunto de estos autores la concentración del ingreso prevalente en esos países, heredado del modelo “primario-exportador”, llevó a un “agotamiento” de la sustitución de bienes “tradicionales” o de consumo esencial hacia mediados o finales de los años cincuenta aun cuando un vasto sector de la población no había cubierto sus necesidades de consumo de dichos bienes, al mismo tiempo que orientó la estructura productiva hacia la producción de bienes “modernos” o de consumo duradero (y de algunos bienes intermedios y de capital), fase que se conoce como la etapa “difícil” del proceso sustitutivo.

Dicha orientación de la estructura productiva hacia las ramas “modernas”, mencionan algunos de estos autores, está asociada a una serie de factores negativos entre los cuales resaltan una tendencia estructural a una disminución en la tasa de crecimiento del producto porque las ramas “modernas” tienen mayores requerimientos de capital y de importaciones que las “tradicionales”; y una perpetuación del carácter marginalizador y dependiente del modelo de acumulación debido a, principalmente, que estas ramas tienen requerimientos de empleo menores y una participación de multinacionales mayor que las ramas “tradicionales”.¹ Para estos autores la correlación entre una reorientación de la estructura productiva hacia estas últimas y una redistribución del ingreso hacia las capas pobres de la población, es positiva. La expansión de las ramas “tradicionales” implica una redistribución del ingreso a través de la creación de más empleos, y el perfil distributivo resultante generaría la demanda necesaria para la nueva oferta de bienes “tradicionales”. Al mismo tiempo, este patrón de acumulación podría resultar en una tasa de crecimiento del producto más alta y un menor grado de participación de las multinacionales en el aparato productivo.

¹ Véase, por ejemplo, Furtado (1966); Pinto (1970, 1974); Sunkel y Paz (1970); Vuskovic (1974).

En contraste, otro grupo de autores han considerado que la expansión de las ramas “modernas” ha sido el elemento pivotal del proceso de industrialización durante la llamada etapa “difícil” de la sustitución de importaciones.² Esto es así porque se supone que dichas ramas constituyen el sector “líder” de la economía que, a través de sus eslabonamientos dinámicos, impulsan el crecimiento global. Las dificultades que enfrenta el proceso de acumulación en este caso no son de carácter estructural, sino la consecuencia de problemas de realización en el sector “líder” que se propagan al resto de la economía hasta crear una situación de crisis. Estos problemas de realización, se mantiene, surgen porque la excesiva concentración del ingreso produce tendencias a la saturación de la demanda de los bienes “modernos” o de consumo duradero, y la forma en que se superan estas tendencias es mediante una redistribución hacia las “capas medias” en contra de las mayorías más pobres.

En los capítulos 2 y 3, respectivamente hemos examinado las proposiciones de los autores estructuralistas en torno a la relación entre perfil distributivo y dinámica del consumo, y a las características de la estructura productiva, con el objeto de dilucidar su aplicabilidad al caso de México. Nuestros resultados indicaron que la supuesta relación entre concentración del ingreso y mayor consumo de bienes “modernos”, y entre redistribución y mayor consumo de bienes “tradicionales” no se sostiene en todos los casos; tampoco se pudo observar la existencia de tendencias a la “saturación” del consumo de bienes “modernos” y la necesidad de redistribuir hacia las “capas medias” para expandir su mercado. Por otro lado, hemos visto que, tal como lo afirman los autores estructuralistas, las ramas “modernas” tienen requerimientos de capital y de importaciones más altos, coeficientes de empleo más pequeños y una mayor participación de empresas multinacionales que las ramas “tradicionales”.

El análisis realizado en los capítulos 2 y 3 está basado en datos de corte transversal. En este capítulo, por el contrario, nos interesa examinar las tendencias de la estructura productiva a través del tiempo. En particular, se desea observar la orientación de dicha estructura a lo largo del proceso de industrialización, sobre todo en la llamada etapa “difícil” del proceso sustitutivo, para determinar hasta qué punto las ramas “modernas” o de bienes de consumo duradero han ido ganando terreno. Asimismo, se pretende analizar el rol del sector “moderno” en las situaciones de crisis de la economía mexicana de principios de los sesentas y de mediados de los setentas; sobre todo, en relación a los aducidos problemas de realización en este sector como generadores de la crisis general. Finalmente se presenta una integración de los resultados obtenidos en los capítulos 2 y 3, y se examinan las tendencias que resultarían de un proceso redistributivo.

²Serra y Tavares (1974), por ejemplo.

II. Dinámica de la estructura productiva de las manufacturas: 1940 - 1978

Según los autores latinoamericanos que mencionamos en el capítulo 1, se supone que hacia mediados-finales de la década del cincuenta la orientación de la estructura productiva se inclinó hacia las ramas “modernas” o de bienes de consumo duradero, las cuales se convirtieron en las más dinámicas del sector manufacturero; mientras que las ramas “tradicionales” crecían a tasas más lentas y perdían peso relativo en la producción total.³ Para algunos de estos autores, como ya se dijo, esta orientación productiva generaba límites estructurales al crecimiento porque las ramas “modernas” presionaban sobre los recursos escasos de ahorro y divisas mucho más que las “tradicionales”, ya que las primeras poseían requerimientos de capital y de importaciones mayores que las segundas.⁴ Mientras tanto, para otros autores, la expansión relativa de las ramas “modernas” se convertía en la causa del aceleramiento en el crecimiento global debido a los encadenamientos dinámicos que constituían a estas ramas en el sector “líder” o “de punta” de la economía en su conjunto.⁵ Para todos, sin embargo, dicha orientación de la estructura productiva implicaba mantener o agudizar el proceso de marginalización, ya sea por las características tecnológicas del sector “moderno” ahorrador de mano de obra (Furtado 1966; Sunkel y Paz 1970; Vuskovic 1974), o por la forma de propagación del progreso técnico (Pinto 1970, 1974; Serra y Tavares 1974); y propiciaba la dependencia del exterior, tanto por el aumento del endeudamiento externo, como por el grado de penetración de las empresas multinacionales. A continuación analizaremos cuáles han sido las tendencias en la estructura productiva de México y, luego, si éstas podrían estar asociadas a los problemas previstos por los autores mencionados.

En México, desde 1940 hasta la fecha el sector manufacturero ha ido aumentando su participación en el producto, mientras que el sector agropecuario ha perdido peso relativo. En 1940 el sector manufacturero tenía una participación de 15.4%; del 17.1% en 1950; 19% en 1960; 22.8% en 1970; y del 23.8% en 1978. En contraste, el sector agropecuario bajó del 18% en 1940 al 9% en 1978 (véase el cuadro 4.1). Estos datos reflejan la intensificación del proceso de industrialización que tuvo lugar en México desde 1940 a la fecha.

Al parecer, el crecimiento manufacturero de principios y mediados de los cuarentas respondió a los incrementos en la demanda externa e interna más que a un proceso de sustitución de importaciones.⁶ Sin embargo, en los años

³Para la definición de bienes “modernos” y “tradicionales” véase el capítulo 1, notas de pie 10 y 8, respectivamente.

⁴Furtado (1966); Sunkel y Paz (1970); Pinto (1974); y Vuskovic (1974); por ejemplo.

⁵Tavares (1973); Serra y Tavares (1974); por ejemplo.

⁶Véase Lustig (1979:121).

CUADRO 4.1

Estructura Porcentual del Producto Interno Bruto
por ramas de actividad: 1940, 1950, 1960, 1970 y 1978
(1960 = 100)

	1940	1950	1960	1970	1978 ^P
Agricultura	10.0	11.6	9.7	7.0	5.5
Ganadería	7.9	6.2	5.2	4.0	3.4
Silvicultura	1.3	1.1	0.6	0.4	0.4
Pesca	0.1	0.2	0.2	0.1	0.1
Minería	3.7	2.1	1.5	1.0	0.8
Petróleo	2.7	3.0	3.4	3.8	5.4
Petroquímica	n.a.	n.a.	0.0	0.5	0.7
Manufacturas	15.4	17.1	19.0	22.6	23.8
Construcción	2.5	3.7	4.0	4.5	5.0
Electricidad	0.8	0.7	1.0	1.8	2.3
Comercio	30.9	31.6	30.8	31.5	29.4
Comunicaciones y Transportes	2.5	3.3	3.3	3.1	4.2
Gobierno	7.2	5.8	4.9	5.7	7.5
Otros Servicios	14.9	13.7	16.3	14.2	13.9
Total	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0

^P Datos preliminares.

FUENTE: *Cuentas Nacionales*, Banco de México, S.A. (1977, 1979).

inmediatos posteriores al final de la Segunda Guerra Mundial, se comenzaron a sentir presiones sobre la balanza de pagos⁷ al mismo tiempo que los índices de sustitución de importaciones (Importaciones Totales por Origen entre la suma de éstas más el Valor Bruto de la Producción Interna) de la rama de textiles y de algunas ramas de bienes intermedios (hierro y acero, cemento y papel)⁸ sufrieron un aumento importante. Con el fin de combatir estas tendencias, se llevaron a cabo una serie de devaluaciones del peso y se implementaron un conjunto de medidas proteccionistas que permitieron ejercer cierto control sobre la cantidad y tipo de importaciones. Este conjunto de medidas determinó que a finales de la década del cuarenta los índices de sustitución de las ramas mencionadas alcanzaron niveles similares a los de fines de los

⁷El déficit de balanza de pagos se debió a un incremento fuerte en las importaciones, cuyo ritmo de crecimiento no era mantenido por las exportaciones; y el aumento de las importaciones puede atribuirse, por una parte, a la demanda contenida durante la guerra y, por la otra, a la expansión interna de la industria, y de la construcción de infraestructura implementada por el gobierno.

⁸Ibid: 114 y 115, cuadros 4.2 y 4.3.

treintas,⁹ y, a su vez, permitieron el desarrollo doméstico de ramas que crecieron protegidamente en las décadas venideras entre las que destacan los bienes de consumo duradero, bienes intermedios y de capital; es decir, fomentó la sustitución de importaciones.

La importación de bienes finales de consumo no duradero como proporción de la oferta total era ya baja desde finales del treinta (alrededor del 7%).¹⁰ Esto implica que el crecimiento vía la sustitución de estos bienes ya estaba cerca de sus límites incluso antes de 1940; prácticamente toda la demanda doméstica era abastecida internamente. Las oportunidades de industrialización de 1950 en adelante, vía la sustitución de importaciones, se encontraban, entonces, en las ramas de bienes duraderos y de capital, y en las intermedias, cuyos índices de sustitución eran de .5513 y .2453, respectivamente (1950).¹¹

Durante el decenio de los cincuentas el índice de sustitución de las ramas de duraderos y de capital disminuyó en términos absolutos más que el de bienes intermedios. Sin embargo, para distinguir entre el patrón de sustitución de los bienes de capital y el de los de consumo duradero es necesario recurrir a información directa sobre producción e importaciones de bienes específicos (automóviles, refrigeradores, estufas, radio, etc.), porque aquélla recopilada en las cuentas de producción de ese periodo no distingue entre ambas clases de bienes.¹² Los resultados sobre la sustitución de importaciones de bienes de consumo duradero específicos parecen indicar que durante este periodo el proceso sustitutivo fue más intenso para éstos que para los bienes de capital propiamente dichos.¹³

En cuanto a las tendencias en la estructura del conjunto de ramas manufactureras de consumo se observa que en los cincuentas las ramas “tradicionales” perdieron peso relativo, mientras que las ramas que incluyen la producción de bienes de consumo duradero o “modernos” lo ganaron (véase el cuadro 4.2). Esta tendencia, como veremos, se acentúa en los años venideros, para los cuales, además, la información ya viene más desagregada y se pueden calcular las tendencias con mayor exactitud.

En el cuadro 4.3 se presenta la participación de las ramas manufactureras agrupadas según las categorías establecidas en los capítulos anteriores y para el total de manufacturas de 1960 a 1978. Las ramas Tradicionales I (alimentos, bebidas y tabaco) han ido perdiendo lentamente peso relativo durante todo el periodo contemplado. Simultáneamente, el resto ha ido incrementando

⁹ Ibid.: 115, cuadro 4.3.

¹⁰ Ibid.: 120, cuadro 4.5.

¹¹ Villarreal 1976: cuadro 59.

¹² Esto ocurre aun cuando la proporción de bienes de consumo duradero puede llegar a ser muy importante. En 1960 la proporción de consumo duradero en el total de la suma de éstos más los de capital, fue del 30%. Véase Lustig: 141, cuadro 4.14.

¹³ Ibid.: 146-149. Esto contradice la afirmación de Solís en el sentido de que la estructura productiva de México se orientó cada vez más hacia bienes intermedios y de capital. Solís llega a afirmar esto porque considera a los bienes duraderos como parte de los de capital (Solís 1975:218-222). Villarreal (1976) también hace lo mismo al calcular los índices de sustitución.

CUADRO 4.2

Estructura porcentual del Valor Agregado de las ramas manufactureras: 1950, 1960 y 1969
(1960 = 100)

<i>Rama industrial</i>	1950	1960	1969
1. Alimentos, bebidas y tabaco	36.35	36.70	29.20
2. Textiles	12.20	9.40	7.66
3. Calzado y vestido	11.35	8.09	7.49
4. Madera y corcho	3.96	3.10	2.41
5. Papel y pasta de papel	4.48	2.55	3.00
6. Imprenta y editorial	2.40	2.46	2.23
7. Cuero y sus productos	2.55	1.29	0.90
8. Hule y sus productos	1.39	2.03	1.79
9. Productos químicos	6.36	9.32	13.32
10. Minerales no-metálicos	3.52	4.09	4.79
11. Acero y hierro	6.92	9.07	10.40
12. Construcción de maquinaria	3.95	5.02	8.23
13. Transporte y equipo	2.53	4.08	6.43
14. Otras manufacturas	2.04	2.17	2.15
Total	100.00	100.00	100.00

FUENTE: NAFINSA-CEPAL (1971).

su participación y las ramas Modernas son las que más lo hacen: en 1960 éstas eran de 1.82% del PIB y en 1978 el 3.93%. Cuando se observan las tendencias en el interior del sector manufacturero (véase el cuadro 4.4) se encuentra que las ramas Tradicionales I y II han perdido participación; sobre todo destaca el caso de Tradicionales I que en 1960 representaba el 36.8% del producto manufacturero y en 1978 sólo el 25.8%. Por el contrario, las ramas Modernas aumentaron de 9.5% (del PIB manufacturero) en 1960, a 16.5% en 1978; un aumento importante también ocurrió en las ramas de bienes de capital: de 10.0% al 14.1%, durante el mismo periodo.

Si se analiza el comportamiento de las ramas que componen a Tradicionales I, podemos observar que la rama 9 (Molienda de trigo y nixtamal) y la 10 (Otros productos alimenticios) son las que más perdieron peso relativo en el periodo 1960-1978 (véase el cuadro 4.6). Esto es importante porque, sobre todo en el caso de la rama 9, ésta incluye la producción de alimentos transformados básicos como son la mayoría de los derivados del maíz y del trigo, los cuales ocupan un lugar fundamental en el consumo de las mayorías más pobres, que aún no alcanzaron a cubrir los requerimientos mínimos de nutrientes. En el caso de los bienes Modernos es la rama 34 (Construcción de automóviles) la que muestra un incremento notorio en su participación: de 2.16% en 1960 a 6.29% en 1978 (véase el cuadro 4.5). Es decir, la estructura productiva se aleja de la producción de bienes de consumo básico como

CUADRO 4.3

Participación del Valor Agregado de las ramas Tradicionales I, Tradicionales II, Modernas, Intermedias y de Capital en el Producto Interno Bruto: 1960-1978 (1960 = 100)

	1960	1961	1962	1963	1964	1965	1966	1967	1968	1969	1970	1971	1972	1973	1974	1975	1976	1977	1978
TRADICIONALES I	7.06	7.10	7.01	7.02	6.84	6.77	6.74	6.71	6.66	6.66	6.62	6.47	6.36	6.20	6.06	6.11	6.08	6.19	6.14
TRADICIONALES II	4.99	4.77	4.85	4.64	5.05	5.25	5.24	5.50	5.47	5.61	5.74	5.83	6.00	6.04	5.90	5.87	5.98	5.83	5.64
MODERNAS	1.82	1.94	1.93	2.17	2.54	2.76	3.05	2.92	3.11	3.16	3.27	3.24	3.37	3.60	3.75	3.67	3.71	3.56	3.93
INTERMEDIAS	3.40	3.41	3.57	3.59	3.72	3.86	3.96	4.00	4.15	4.34	4.40	4.38	4.40	4.55	4.58	4.50	4.66	4.82	4.78
DE CAPITAL	1.93	2.09	1.93	2.09	2.35	2.49	2.59	2.57	2.70	2.68	2.79	2.81	2.82	2.84	2.90	2.93	2.97	3.07	3.35
TOTAL MANUFACTURAS	19.20	19.30	19.29	19.51	20.51	21.11	21.58	21.69	22.09	22.45	22.82	22.73	22.95	23.23	23.18	23.07	23.39	23.47	23.84

FUENTE: Banco de México. Estadísticas de la Oficina de Cuentas de Producción 1960-1976 y Producto Interno Bruto y Gasto 1970-1978.

CUADRO 4.4

Participación del Valor Agregado de las ramas Tradicionales I y Tradicionales II, Modernas, Intermedias y de Capital en el Producto Interno Bruto del sector manufacturero: 1960-1978 (1960 = 100)

	1960	1961	1962	1963	1964	1965	1966	1967	1968	1969	1970	1971	1972	1973	1974	1975	1976	1977	1978
TRADICIONALES I	36.8	36.8	36.3	36.0	33.4	32.0	31.2	30.9	30.1	29.7	29.0	28.5	27.7	26.7	26.1	26.5	26.0	26.4	25.8
TRADICIONALES II	26.0	24.6	25.2	23.8	24.6	24.8	24.3	25.4	24.7	25.0	25.2	25.6	26.1	26.0	25.5	25.4	25.5	24.8	23.7
MODERNAS	9.5	10.1	10.0	11.1	12.4	13.1	14.1	13.5	14.1	14.1	14.3	14.2	14.7	15.5	16.2	15.9	15.9	15.2	16.5
INTERMEDIAS	17.7	17.7	18.5	18.4	18.1	18.3	18.4	18.4	18.9	19.3	19.3	19.3	19.2	19.6	19.7	19.5	19.9	20.5	20.0
DE CAPITAL	10.0	10.8	10.0	10.7	11.5	11.8	12.0	11.8	12.2	11.9	12.2	12.4	12.3	12.2	12.5	12.7	12.7	13.1	14.0
TOTAL MANUFACTURAS	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0

FUENTE: Banco de México. Estadísticas de la Oficina de Cuentas de Producción 1960-1976 y Producto Interno Bruto y Gasto 1970-1978.

CUADRO 4.5

Estructura porcentual anual del producto manufacturero

Rama	1960	1961	1962	1963	1964	1965	1966	1967	1968	1969	1970	1971	1972	1973	1974	1975	1976	1977	1978 ^p
8	4.05	3.96	4.01	3.74	3.45	3.36	3.21	3.24	3.31	3.29	3.21	3.34	3.41	3.12	3.02	2.89	3.04	3.20	3.08
9	10.48	10.47	10.04	10.00	8.90	8.13	8.06	7.38	7.67	7.46	7.29	7.18	6.75	6.40	6.04	6.33	6.13	6.45	6.40
10	13.19	13.56	13.29	13.70	12.80	12.42	11.91	12.23	11.47	11.19	10.92	11.12	10.66	10.42	10.33	10.31	10.46	9.88	9.45
11	6.48	6.16	6.45	6.03	6.00	5.97	5.87	5.89	5.58	5.63	5.57	4.87	5.02	5.20	5.08	5.35	4.81	5.18	5.26
12	2.56	2.64	2.56	2.50	2.21	2.23	2.18	2.19	2.13	2.09	2.03	1.94	1.89	1.57	1.65	1.58	1.53	1.66	1.57
13	7.15	6.80	6.90	6.44	6.70	6.58	6.73	6.98	6.76	6.89	7.07	7.31	7.35	7.39	7.04	7.17	7.13	7.30	6.90
14	2.26	2.12	2.13	2.00	1.91	1.63	1.58	1.18	1.14	.95	.87	.82	.77	.66	.74	.48	.44	.54	.43
15	8.10	7.88	7.85	7.39	7.87	7.85	7.24	7.94	7.82	7.83	7.92	8.26	8.27	8.32	8.08	8.14	8.21	8.50	8.17
16	3.10	2.46	2.66	2.64	3.18	2.90	2.69	2.57	2.32	2.33	2.25	2.07	2.05	1.99	2.07	2.07	2.16	2.21	2.15
17	2.56	2.46	2.53	2.54	2.45	2.38	2.43	2.36	2.23	2.26	2.20	2.11	2.21	2.04	2.06	2.11	2.18	2.04	1.95
18	2.46	2.53	2.54	2.45	2.38	2.43	2.36	2.23	2.23	2.26	2.20	2.11	2.21	2.04	2.06	2.11	2.18	2.04	1.95
19	1.29	1.24	1.17	1.13	1.13	1.08	.91	1.03	1.03	1.00	.98	.98	.83	.83	.84	.78	.77	.78	.78
20	2.04	1.84	1.83	1.83	1.79	1.82	1.82	1.85	1.83	1.82	1.73	1.86	1.91	1.88	1.80	1.95	2.11	1.84	2.04
21	1.29	1.43	1.47	1.49	1.43	1.46	1.50	1.56	1.64	1.87	1.90	1.99	1.94	1.99	2.10	1.92	1.95	2.04	1.79
22	.93	.88	1.03	1.04	1.19	1.28	1.46	1.56	1.64	1.80	2.10	2.51	2.84	3.09	2.95	3.23	3.43	3.56	3.53
23	.63	.68	.85	.83	.83	.77	.76	.63	.67	.75	.68	.75	.74	.68	.61	.60	.57	.63	.51
24	1.01	.95	.93	.93	.82	.90	.90	.87	.90	.93	.91	.89	.93	.90	.93	.99	1.02	1.11	1.04
25	2.71	2.61	2.79	2.58	2.40	2.79	2.86	3.15	3.04	3.03	2.96	3.17	3.48	3.47	3.42	3.10	3.02	2.23	2.01
26	1.48	1.47	1.47	1.34	1.38	1.47	1.51	1.59	1.69	1.73	1.84	1.84	1.87	1.87	1.85	1.85	1.82	1.46	1.45
27	1.15	1.15	1.15	1.22	1.16	1.15	1.28	1.53	1.41	1.44	1.53	1.37	1.41	1.35	1.27	1.28	1.33	1.30	1.30
28	4.09	3.79	4.10	3.90	3.85	3.86	4.12	4.32	4.42	4.51	4.38	4.62	4.75	5.07	5.07	5.29	5.34	5.42	5.45
29	6.18	6.25	6.14	6.69	6.67	6.59	6.82	6.82	6.86	6.88	6.85	6.83	7.09	7.03	7.40	7.03	7.11	7.49	8.24
30	3.53	3.49	3.37	3.70	3.58	3.79	3.76	3.76	3.80	3.72	3.91	3.42	3.14	3.14	3.23	3.23	3.10	3.14	3.15
31	1.93	2.45	2.01	2.13	2.91	3.24	3.37	3.60	3.33	3.33	3.63	3.66	3.29	3.28	3.10	3.63	3.50	3.54	3.73
32	3.10	3.62	3.50	4.09	4.79	5.30	5.60	5.03	5.59	5.40	5.33	4.94	5.19	5.43	5.61	5.35	5.94	5.93	6.10
33	1.93	2.11	1.84	1.90	1.78	1.87	1.79	1.77	1.76	1.83	1.82	1.88	1.90	1.91	1.99	2.04	2.09	2.04	2.05
34	2.16	2.37	2.45	2.96	3.45	3.59	4.37	4.31	4.49	4.77	5.01	5.20	5.28	5.90	6.81	6.90	5.99	5.32	6.29
35	2.16	2.21	2.25	2.27	2.37	2.38	2.35	2.27	2.19	2.22	2.26	2.23	2.30	2.30	2.38	1.95	1.71	1.81	2.08
TOTAL	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00

^p Datos preliminares.

FUENTE: Banco de México, op. cit.

son los derivados del maíz y del trigo, al mismo tiempo que adquieren mayor relieve los bienes de lujo, como son los automóviles.

Este conjunto de resultados confirman, en el caso de México, la proposición de los autores estructuralistas sobre las tendencias en la estructura productiva en la industrialización de América Latina a medida que avanza el proceso de industrialización (y desde 1960 en adelante sobre todo): la producción manufacturera se orienta hacia las ramas de bienes de consumo duradero o “modernas” mientras que las ramas “tradicionales” pierden posición relativa (véanse los cuadros 4.3, 4.4 y 4.5). Sin embargo, simultáneamente que se observa este comportamiento para los bienes de consumo, la producción de bienes de capital y de bienes intermedios también ha ido incrementando su participación. Es probable, no obstante, que gran parte de los bienes intermedios y de capital producidos en el país se utilicen más para la producción de bienes de consumo duradero que para la de bienes “tradicionales”. Un indicador de este fenómeno es la disminución en el coeficiente de importaciones de las ramas Modernas entre 1960 y 1970, sobre todo de la automotriz (rama 34): el coeficiente baja de .4649 en 1960 a .1604 en 1970 (véase el cuadro 3.2 del capítulo anterior). También puede observarse este aspecto en el comportamiento del índice de sustitución de importaciones directas e indirectas: según los cálculos de Villarreal entre 1960 y 1969 dicho índice para los bienes de consumo (tradicional) permanece casi constante: baja de .1747 a .1707; mientras que para los bienes de capital y de consumo duradero disminuye de .6921 a .5437 (Villarreal 1976; cuadro 60).

Esta tendencia en la estructura productiva tiene su correlato en el comportamiento de las tasas de crecimiento. En el cuadro 4.6 se presentan las tasas de crecimiento promedio del producto total y del manufacturero (total y por categorías) para el periodo 1960-1978 y para algunos subperiodos. Es evidente que las ramas de consumo duradero o Modernas fueron las más dinámicas durante todo el periodo (crecieron al 10.8% anual), mientras que las Tradicionales I y II presentaron las tasas de crecimiento más bajas (del 5.33% y 6.87% anual para Tradicionales I y II, respectivamente). Al examinar los subperiodos resalta la tendencia a la baja en la tasa de crecimiento de todas las ramas durante la primera mitad de los años setenta (compárense los periodos 1960-1970 con 1971-1978, en el cuadro 4.6). Sin embargo, el descenso ocurrió de manera tal que las tendencias relativas se mantuvieron: las ramas Modernas continuaron siendo relativamente más dinámicas que el resto, y las Tradicionales resultaron ser las menos dinámicas. Más aún, considerando únicamente la rama Automotriz (34), la tasa de crecimiento de ésta para 1970-1975 fue la misma que para todo el periodo 1960-1978 (alrededor del 13%).

En síntesis, la estructura productiva manufacturera, sobre todo de 1960 en adelante, se ha orientado hacia las ramas de bienes de consumo duradero o “modernas” (y hacia las de bienes de capital e intermedias, en cierta medida utilizadas para la producción de estos bienes). En el capítulo 3 hemos visto que estas ramas, sobre todo las de consumo duradero, tienen mayores requerimientos de capital e importaciones, coeficientes de empleo más pequeños y una mayor participación de empresas multinacionales en su producción. Es

CUADRO 4.6

Tasas anuales de crecimiento de las ramas
Tradicionales I, Tradicionales II, Modernas, Intermedias
y de Capital, del PIB manufacturero y del PIB total

	1960-1970	1971-1978	1965-1975	1960-1978
Tradicionales I	6.34	4.50	5.19	5.33
Tradicionales II	8.51	4.82	7.46	6.87
Modernas	13.51	8.28	9.35	10.81
Intermedias	9.82	6.62	7.92	8.17
De Capital	11.03	7.96	8.03	9.45
Manufacturas	8.89	6.03	7.23	7.43
PIB	7.01	5.30	6.28	6.20

FUENTE: Banco de México, *Estadísticas de la Oficina de Cuentas de Producción. 1960-1976 y Producto Interno Bruto y Gasto 1970-1978.*

decir, el modelo de crecimiento del sector manufacturero mexicano ha contribuido a mantener el proceso de marginalización y dependencia ya que, por lo menos a la luz de la información utilizada, un patrón alternativo basado en la expansión de las ramas “tradicionales” hubiera generado mayor cantidad de empleos por unidad de producción.¹⁴ al mismo tiempo que se hubiera aligerado la presión sobre la balanza de pagos,¹⁵ y tal vez podría haberse observado un mayor control del aparato productivo en manos de empresas nacionales.

¹⁴ Aquí cabe hacer una aclaración. Cuando se compara la capacidad de generar empleos por unidad de producto entre distintas ramas, es evidente que cuanto mayor sea ésta, menor es la productividad. Por tanto, existe una relación inversa entre aumentar la tasa de crecimiento del empleo y la de la productividad. En términos del impacto sobre la distribución del ingreso, entonces, existe la opción de que ésta “mejore” por incrementos en la remuneración (ocasionados por los aumentos en la productividad) de los que ya están empleados, o por la incorporación de mano de obra desempleada a un nivel de remuneración similar (ya que la productividad no aumenta); o por alguna combinación de ambas situaciones. Sin embargo, cuando se está hablando de crecer con estructuras productivas totalmente distintas, la preocupación por comparar la productividad entre éstas pierde sentido sobre todo si se comparan estrategias de crecimiento basadas en la expansión de bienes básicos con las de bienes no básicos. Por ejemplo, dado que en México una alta proporción de la población está lejos de satisfacer sus requerimientos mínimos de alimentación, de qué sirve expandir la producción doméstica de automóviles aun cuando este sector tenga una productividad mayor? Cuando se compara la productividad dentro de un mismo sector, no obstante, la disyuntiva entre redistribuir aumentando el empleo o incorporando técnicas más productivas se vuelve a presentar. De hecho, este problema es enfrentado comúnmente por los países socialistas.

¹⁵ Más adelante veremos que el “estrangulamiento” externo estuvo en el centro de la crisis de mediados de la década del setenta.

III. El sector Moderno o de bienes de consumo duradero en las crisis de principios de los sesentas de mediados de los setentas

En el capítulo 1 hemos mencionado que algunos de los autores latinoamericanos reseñados mantienen que las crisis económicas se originan por los problemas de realización que enfrenta el sector “moderno” o de bienes de consumo duradero.¹⁶ Según dichos autores, el sector de bienes de consumo duradero, debido a los encadenamientos dinámicos que tiene con el resto de la economía, es el sector “líder” y, por tanto, la actividad global depende en gran medida del comportamiento que siga este sector. En este sentido, Guillén, por ejemplo, argumenta que la crisis mexicana de principios de los sesentas fue el resultado de un decaimiento en las ramas “modernas” ocasionado por problemas de realización causados por la excesiva concentración del ingreso en el “tope” que producía una saturación de la demanda, crisis que fue superada, según Guillén, mediante una redistribución del ingreso hacia el VII y VIII deciles, o sea las “capas medias” (Guillén 1974).

Por otro lado, Ayala et al. han afirmado que la crisis de mediados de los setentas fue consecuencia de los problemas de realización a nivel global, generados por la excesiva concentración del ingreso “exigida” por la producción de bienes duraderos, de cuya producción dependía el patrón de acumulación de manera permanente (Ayala et al. 1979:64). En el capítulo 1 ya se mencionó que esta descripción plantea una situación sin salida ya que la acumulación depende de la producción de bienes de consumo duradero, la producción de duraderos de una concentración de ingreso elevada, y la concentración del ingreso elevada genera capacidad ociosa, lo cual culmina en una crisis de realización y la paralización momentánea de la acumulación. Aun cuando esta interpretación de la crisis de mediados de los setentas es básicamente distinta de la de Guillén para principios de los sesentas, ambos trabajos comparten la visión del sector de bienes de consumo duradero como el sector “líder”; ambos, también, consideran que para su expansión este sector requiere de cierto perfil distributivo: una concentración en el “tope” para Ayala et al. y redistribución hacia las “capas medias”, pero en contra de las mayorías más pobres, para Guillén.

En el capítulo 2 vimos que, en relación a la distribución del ingreso, los resultados obtenidos no mostraban ni la necesidad de una concentración en el “tope” ni de una redistribución hacia las “capas medias” para incrementar el consumo de los bienes de consumo duradero; se encontró que la concentración en el “tope” podría ser la mejor alternativa, o sea, la que produciría el incremento más alto en el consumo en el caso de los automóviles, pero no en el resto de los duraderos (aparatos para el hogar, por ejemplo). Por otra parte, no hubo evidencias de saturación en el “tope” para los bienes duraderos, en general; si bien las hubo para aparatos para el hogar, en particular.

En el capítulo 3, por otro lado, hemos intentado dilucidar si el sector “moderno” o de bienes de consumo duradero puede considerarse como sector

¹⁶Serra y Tavares (1974), por ejemplo. En México, por Guillén (1974).

“líder”. La información necesaria para analizar esto, tal como se menciona allí, no está disponible; sin embargo, los datos sobre encadenamientos hacia atrás estáticos, sobre requerimientos de importaciones y sobre el grado de respuesta del producto ante cambios en la demanda final, nos llevaron a cuestionar la posibilidad de que el sector de bienes de consumo duradero sea efectivamente un sector “líder”. Pero, como hemos dicho en el capítulo 3, la conclusión definitiva al respecto quedará pendiente hasta contar con información sobre los encadenamientos dinámicos de este sector (a través de las interrelaciones de la inversión).

Con base en los resultados del capítulo 3, en principio parece dudoso que una crisis se ocasione por problemas de realización en el sector “moderno” o de bienes de consumo duradero, o que la acumulación dependa del funcionamiento de este último.¹⁷ No obstante, para tener un cuadro más completo, en esta sección se analizarán las dos situaciones de crisis de la economía mexicana antes aludidas, con el objeto de elucidar el papel del sector de bienes de consumo duradero en circunstancias de depresión en la actividad económica global. En este sentido, el análisis de las crisis no pretende ser completo, ni examinar todos sus determinantes.

III.1 La crisis de principios de los sesentas y los bienes “modernos” o de consumo duradero

Después de la disminución en el ritmo de crecimiento en el periodo inmediato posterior a la guerra de Corea, la economía mexicana creció a una tasa alta y sostenida (al 7.6% anual entre 1953 y 1958), hasta que en 1959 repentinamente descendió a 3%. En 1960 se recuperó y alcanzó a crecer al 8%, pero disminuyó nuevamente en 1961 (4.9%) y 1962 (4.7%). Para algunos esta disminución en la actividad productiva fue la manifestación económica de una reacción de los empresarios hacia las declaraciones “izquierdizantes” del presidente López Mateos y al apoyo gubernamental al régimen socialista cubano (véase Solís 1975). Para otros, esta crisis era el resultado de un problema estructural originado en el agotamiento de las posibles fuentes de crecimiento, pues los incentivos para invertir estaban desapareciendo: por un lado, la demanda externa reveló una tendencia descendente; y, por el otro, el mercado interno era muy pequeño para estimular una inversión mayor en los sectores que producían para el mercado nacional (véase, por ejemplo, Vernon 1966). También se ha dicho que la crisis era el reflejo de problemas de realización en el sector “moderno” o de bienes de consumo duradero que pudieron resolverse mediante una redistribución hacia las “capas medias”, pero en contra de las mayorías (Guillén 1974).

¹⁷Vale la pena subrayar que nuestro análisis se basa en la identidad entre bienes de consumo duradero y sector “moderno” que los autores reseñados plantean, aunque no lo hagan siempre de manera consistente. Otra sería la historia si la definición de sector “moderno” se refiriera al que tiene la tasa de cambio tecnológico más alta o la proporción más grande del excedente.

En el cuadro 4.7 se advierte que las tasas de crecimiento anual para las exportaciones fueron relativamente altas durante los años críticos y sus descensos no coinciden con éstos; en realidad las tasas de crecimiento anual de las exportaciones para estos años, fueron mayores que el promedio para el periodo 1950-1959 (5.6% por año). Los años que señalan una baja en la demanda externa fueron 1957 y 1958, o sea, precedieron a la crisis; mientras, en 1959 y 1960 se manifestó una ligera recuperación (en 1960 la exportación fue 1 340 millones de dólares, que apenas rebasó los 1 333 millones de dólares registrados en 1956) que continuó en los años 1961 y 1962 (véase el cuadro 4.7). Este primer resultado pone en duda la tesis de un mercado externo débil como origen de la crisis.

Al analizar los otros componentes de la demanda, se percibe que la inversión total experimentó un descenso importante de 1958 en adelante, después de haber crecido a un promedio de 24.1% anual entre 1953 y 1957 (en términos nominales). En cambio durante el periodo 1958-1962 la tasa de crecimiento promedio fue sólo de 7.3% al año.¹⁸ La inversión privada comenzó a disminuir su ritmo de crecimiento antes de que ocurriera la Revolución Cubana;¹⁹ y, también, precedió la llamada “crisis de confianza” por parte de los empresarios supuestamente inducida por las tendencias “izquierdizantes” de López Mateos. Por lo tanto, el origen de la disminución en el ritmo de crecimiento de la inversión privada debe ser más bien de carácter “económico”

CUADRO 4.7

Tasas de crecimiento anual de los componentes de la demanda agregada y participación de la inversión en el producto: 1959-1963

	59	60	61	62	63
PNB	3.0	8.1	4.9	4.7	8.0
Exportación	7.1	2.0	7.2	7.7	8.8
Exportación de mercancía	2.3	1.5	8.1	10.5	6.1
Inversión/PNB (relación)	16.2	16.9	15.7	15.6	16.6
Inversión total*	3.7	18.9	0.6	6.9	18.8
Inversión privada*	2.9	14.8	-10.8	8.6	12.9
Inversión pública*	5.5	28.2	23.8	4.3	27.7
Consumo	n.a.	—	0.2	1.2	3.1

* Calculada a precios corrientes.

FUENTE: Banco de México (1977) y NAFINSA-CEPAL (1971).

¹⁸ Esta tasa mide el cambio a precios corrientes.

¹⁹ En realidad es difícil conocer con precisión el comportamiento de la inversión privada porque para antes de 1960 no hay información sobre la inversión pública realizada.

que “político”; los acontecimientos políticos pueden haber agudizado una situación dada previamente por factores económicos. Por otra parte, en 1962 la inversión pública disminuyó su tasa de crecimiento (véase en cuadro 4.7) y esto debe haber contribuido a retardar la recuperación de la actividad económica.

Como dijimos inicialmente, no analizaremos aquí las causas originales que desencadenaron la crisis. Al parecer ésta estuvo asociada a un descenso en la tasa de crecimiento de la inversión privada (llegando a ser negativa en 1961), y luego de la inversión pública; en lo que a nuestro interés respecta debemos examinar si esta disminución se generó por problemas de realización en el sector “moderno” o de bienes de consumo duradero que luego se propagó multiplicadamente al resto de la economía. Para ello, a continuación se estudiará con cierto detalle el comportamiento del sector duradero durante los años 1958-1963.

Desafortunadamente no se cuenta con información sobre la inversión y la capacidad utilizada por sectores específicos; ni tampoco datos sobre la evolución de las ventas totales, que permitirían deducir la acumulación de inventarios al compararlos con las estadísticas de producción. Así, hasta encontrar mejores alternativas, se usarán datos de producción total para medir si los sectores de bienes de consumo duradero tuvieron dificultades para crecer durante el periodo crítico. Se puede argumentar que si se demuestra que los bienes de consumo duradero crecieron a tasas relativamente altas durante el periodo de crisis, es porque el crecimiento de la demanda de éstos fue suficiente y, por tanto, no podría hablarse de problemas de realización en este sector, ni tampoco adjudicar la crisis global al comportamiento del mismo.

Las tasas de crecimiento de los bienes de consumo duradero se analizarán usando las estadísticas agregadas de la producción de las ramas *Maquinaria Eléctrica* y *Construcción de Automóviles*, (a partir de la información de las Cuentas Nacionales para el periodo en estudio), y los datos de producción física para una serie de bienes duraderos específicos; en particular, para aparatos eléctricos para el hogar y automóviles.

Puesto que las estadísticas de producción por rama de las Cuentas Nacionales fueron revisadas a partir de 1960 en adelante, no se pueden comparar con los datos del periodo anterior a 1960;²⁰ sólo se puede estudiar el comportamiento de la producción para las ramas mencionadas a fines de los cincuentas, y a principios de los sesentas por separado. En el cuadro 4.8 se puede observar que, excepto en los años 1958 y 1962 en el caso de *Maquinaria Eléctrica* y de 1958 para *Automóviles* estas dos ramas mostraron tasas de crecimiento notoriamente altas, y no se observan indicios de crisis. Por otra parte, las tasas de crecimiento de la producción física de bienes de consumo duradero específicos (véase el cuadro 4.9) en el periodo 1958-1962 (excepto para licuadoras), fueron mayores que las del periodo 1955-1959, y aún mayores (excepto para radios) que las del periodo 1951-1959 en su conjunto. En el

²⁰ Para los años anteriores a 1960, se usarán las Cuentas Nacionales “antiguas” que comprenden el periodo de 1950 a 1967.

CUADRO 4.8

Tasas de crecimiento anual de las ramas
Maquinaria Eléctrica y Automóviles: 1958-1964
(1960 = 100)

	1958	1959	1961	1962	1963	1964
Maquinaria						
Eléctrica	-1.8	15.2	23.33	.90	27.62	37.79
Automóviles	-2.4	27.6	15.54	8.32	32.01	36.66

FUENTE: 1958 y 1959 de las Cuentas Nacionales 1950-1967; 1961 en adelante, Banco de México, *op. cit.*

CUADRO 4.9

Tasas de crecimiento promedio anual de la producción física de bienes duraderos específicos para el periodo 1951-1970

<i>Bienes Duraderos Específicos</i>	51-59	55-59	58-62	58-59	60-61	61-62	60-69
1) Estufas	9.0*	3.4	17.2	-11.8	2.2	8.4	6.1
2) Calentadores	-	-	-	-	8.0	5.6	5.4
3) Refrigeradores	2.8	5.7	8.3	0.0	20.0	1.9	17.8
4) Lavadoras	14.7	13.1	23.8	80.0	-6.5	9.3	16.3
5) Máquinas de Coser	-	-	-	-	-	-	4.1**
6) Aspiradoras	-	-	-	-	-	-	21.0**
7) Aires Acondicionados	-	-	-	-	-	-	5.7***
8) Abanicos o Ventiladores	-	-	-	-	-	-	2.9***
9) Licuadoras	-	22.3	4.2	5.7	5.0	0.0	9.2
10) Batidoras	-	-	-	-	-	-	11.7**
11) Planchas Eléctricas	-	-	-	-	25.8	14.1	12.8
12) Amplificadores	-	-	-	-	-	-	12.0***
13) Radios	18.5	13.4	16.7	19.3	4.1	9.6	4.1
14) Televisiones	-	-1.9	14.7	15.4	17.5	-4.2	19.7
15) Tocadiscos Portátiles	-	-	-	-	-	-	12.0***
16) Grabadoras y Tocacintas	-	-	-	-	-	-	3.9***
17) Estereos	-	-	-	-	-	-	16.9***

* Corresponde a 54-59.

** Corresponde a 63-69.

*** Corresponde a 65-69.

FUENTE: NAFINSA (1974) *La Economía Mexicana en Cifras*, México.

caso de los automóviles (véase el cuadro 4.10), las tasas de crecimiento anuales fueron marcadamente altas, excepto para los años 1960 y 1962, y el promedio del periodo 1958-1962 fue de 18.3% anual. Sin embargo, la tasa de crecimiento negativa de la rama *Construcción de Automóviles* en 1958 (véase el cuadro 4.8) no se compara en lo más mínimo con la tasa de crecimiento medida en unidades físicas de producción para el mismo año que fue de más de 11%; una explicación plausible de esta contradicción puede atribuirse al índice de precios utilizado para deflactar la producción de la rama Automóviles. Dada la discrepancia, es más probable que la razón subyacente sea que los datos se basan en fuentes diferentes e incomparables.

Según los patrones de producción que hemos presentado, y a pesar de la paradoja mencionada, se puede decir que en términos generales, el sector de bienes de consumo duradero no mostró dificultades para crecer durante el periodo de crisis. El sector efectivamente presenta altibajos (el crecimiento no es uniforme), pero estos altibajos no parecen guardar relación con los de la actividad económica global. De hecho, su comportamiento relativamente más dinámico que el del producto global, pone en tela de juicio la hipótesis de que la disminución del ritmo de actividad a principios de los sesentas estuviera originada por problemas de realización en dicho sector que luego se propagaron al resto de la economía ocasionando la crisis global. Esto no implica que se descarta la caída en la demanda efectiva como causa principal de la crisis; simplemente, la información disponible no permite suponer que el sector donde se desencadenó la situación de crisis es el "moderno" o de bienes de consumo duradero. De hecho, las tasas de crecimiento observadas para el sector durante el periodo crítico incluso parecen indicar que estas ramas no fueron de las más afectadas por la contracción productiva general.²¹

III.2 La crisis de mediados de los setentas y los bienes "modernos" o de consumo duradero.

La crisis de mediados de los setentas se reflejó en un brusco descenso en la tasa de crecimiento del producto (véase cuadro 4.11), la cual en 1976 fue igual a 2.13%, uno de los puntos más bajos en la historia, (más baja aún, que la tasa de crecimiento de la población); y en la devaluación del peso en 1976, que pasó de \$12.5 por dólar a una cifra entre 22 y 23 pesos por dólar (después de algunas oscilaciones) cuando habían transcurrido 22 años de estabilidad cambiaria. Esta vez, a diferencia de la crisis de principios de los setentas, el sector "moderno" (o sea, las ramas productoras de bienes de consumo duradero) sufrió también un descenso marcado en su propia tasa de crecimiento: 1.87%

²¹ Un factor adicional que restringe la posibilidad de que el sector de duraderos sea un sector "líder" que condicione el comportamiento global es la bajísima participación del mismo en el PIB entre 1960 y 1962 era poco menos del 2% (véase el cuadro 4.3).

CUADRO 4.10

Tasas de crecimiento de la producción y las importaciones anuales
e índices de sustitución de importaciones para automóviles:
1950-1970 (unidades físicas)

Año	Producción	Importación (1)	Tasa de crecimiento de la producción	Índice de SI
1950	10384	9629		.4811
1951	21833	22670	110.26	.5094
1952	21067	13475	- 3.5	.3901
1953	13791	26267	- 34.53	.6552
1954	13325	19159	- 3.38	.5898
1955	12405	18209	- 6.9	.5948
1956	13134	18515	5.88	.5850
1957	18297	18997	39.3	.5094
1958	20373	16058	11.13	.4408
1959	27159	21547	33.31	.4424
1960	28121	32666	3.5	.5374
1961	39524	17857	40.5	.3112
1962	40801	15335	3.23	.2732
1963	48841	20064	19.7	.2912
1964	62757	26250	27.6	.2949
1965	66909	23680	1.1	.2614
1966	84673	22956	22.5	.2133
1967	87173	20545	7.8	.1907
1968	102019	19932	15.5	.1634
1969	113553	22247	10.6	.1638
1970	136619	26954	16.5	.1648
$G_{50-55} =$ = 3.6	$G_{50-59} =$ = 11.3	$G_{60-70} =$ = 17.12	$G_{55-65} =$ = 18.36	$G_{65-70} = 15.4$

G= Tasa de crecimiento de la producción

(1) Incluye importaciones a las zonas libres.

FUENTE: Datos de producción, NAFINSA, op. cit. Importaciones, Grupo Expansión (1972), *Business Trends*, México.

en 1975; 3.17% en 1976; y -.89% en 1977, mientras que durante todo el periodo 1971-1978 creció al 8.3% (véase el cuadro 4.11). Entre los bienes "modernos", la más afectada fue la producción de automóviles que, en 1976 y 1977, decreció al 10.09% y 8.03%, respectivamente. Estos resultados también se sostienen cuando se examina la tendencia de las tasas de crecimiento con la información en unidades físicas (véase cuadro 4.12).

CUADRO 4.11

Tasas de crecimiento anual del Producto Total, del Manufacturero
y de las ramas Modernas: 1971-1978

	1971	1972	1973	1974	1975	1976	1977	1978
Ramas Modernas	2.34	11.72	14.83	10.44	1.87	3.17	- .89	18.21
Maquinaria Eléctrica	-4.38	13.81	13.89	9.22	-1.21	14.98	3.34	11.82
Construcción de Automóviles	6.84	10.01	21.58	22.14	4.93	-10.09	-8.03	28.64
Manufacturas	3.05	8.29	8.91	5.70	3.59	3.54	3.59	8.77
PIB	3.44	7.27	7.90	5.90	4.08	2.13	3.26	7.05

FUENTE: 1960-69: Banco de México *Estadísticas de la oficina de cuentas de producción 1960-1976*.

1970-78: Banco de México *Producto interno bruto y gasto 1970-1978*.

A pesar de no contar con información sobre las tendencias en el uso de la capacidad instalada en las ramas productoras de bienes de consumo duradero, nos atrevemos a afirmar aquí que el descenso en la tasa de crecimiento de estas ramas es más bien una manifestación de la crisis, que su causa.²² La caída observada en la producción de los bienes de consumo duradero en el periodo de crisis (cuadros 4.11 y 4.12) puede atribuirse, por un lado, al descenso en el ritmo de crecimiento del PIB a partir de 1974 lo cual debe de haber ocasiona-

CUADRO 4.12

Tasas de crecimiento de la producción de bienes
de consumo duradero: 1971-1979

	1971	1972	1973	1974	1975	1976	1977	1978	1979
Estufas	13.8	13.5	21.2	-25.5	20.2	13.1	8.3	0.9	10.0
Refrigeradores	1.3	17.6	19.9	11.6	12.8	15.2	-1.5	0.2	6.7
Lavadoras	n.d.	n.d.	14.3	16.9	16.6	11.2	5.1	7.6	18.6
Televisores	-7.4	-7.8	40.2	7.4	2.1	28.1	-4.1	9.7	10.8
Automóviles	15.3	6.3	24.4	24.4	0.8	-12.6	-14.4	27.6	17.6

n.d. No disponible

NOTA: Los cálculos se hicieron a partir de unidades físicas. Los datos para 1979 son preliminares.

FUENTE: Secretaría de Programación y Presupuesto, *Estadística industrial mensual*, varios números.

²² Esto es argumentado también por Ros (1979).

do una contracción en los ingresos que redundó, seguramente, en una disminución de la demanda de duraderos (automóviles, sobre todo); y, por el otro, el efecto de la devaluación sobre los precios de bienes de consumo duradero,²³ el cual, se dejó sentir más rápidamente y en mayor proporción que para los otros bienes de consumo, con el consecuente efecto negativo sobre la demanda de los primeros. A esto hay que añadir, además, el impacto de la disminución en las facilidades de financiamiento en el periodo posdevaluatorio.

La crisis de mediados de los setentas puede considerarse resultado de las restricciones introducidas por la situación de desequilibrio en la balanza de pagos, situación asociada al vertiginoso aumento de las importaciones que, entre 1972 y 1975, subieron al 29.9% anual, mientras que las exportaciones lo hicieron al 18.4% (las tasas se calcularon con datos en dólares corrientes).²⁴ Esto llevó a que el déficit en cuenta corriente se incrementara en 385% (medido en dólares corrientes) para el mismo periodo, cuando en el lapso de 1960 a 1972 lo había hecho en 153%.²⁵ Según algunos autores, el funcionamiento de la economía mexicana y el origen de las crisis puede explicarse como sigue: “. . . los periodos de auge tienden a generar. . . situaciones críticas en las relaciones de intercambio con el exterior determinadas. . . por el rápido crecimiento de las importaciones de bienes de capital e intermedios. Esta situación va asociada a un esquema de política económica que termina por conducir al Estado a la implementación de medidas restrictivas que inducen a una recesión la cual se hace sentir principalmente en los sectores más dinámicos. . . (y con ello). . . se tiende a frenar el crecimiento de las importaciones de bienes de capital e intermedios creando una situación de alivio temporal en las relaciones de intercambio con el exterior”, (CIDE 1980:15).

Si la situación crítica en la balanza de pagos fue, en efecto, el resultado de la “rigidez” a la baja en los requerimientos de importaciones (brecha en la balanza comercial), la orientación de la estructura productiva en las últimas dos décadas contribuyó a agravar dicha situación ya que durante ese periodo se expandió relativamente más la producción de bienes “modernos” o de consumo duradero que, como se vio en el capítulo 3, son los que tienen los coeficientes de importación más elevados.

De hecho, en un trabajo reciente, Ros y Vázquez (1980) encuentran evidencias acerca de la trascendencia de la evolución de la estructura productiva sobre el déficit en la balanza comercial del sector industrial entre 1950 y 1975. Mediante un ejercicio empírico para calcular la “contribución” al déficit de los cambios en la demanda interna, en la estructura de ésta y en la sus-

²³ Se recuerda que éstos no incluyen a los inmuebles.

²⁴ En el año de 1975 las exportaciones sufrieron una disminución de .58% con respecto al año anterior, lo cual vino a agravar la situación deficitaria porque las importaciones crecieron al 12.33%, al mismo tiempo que se produjo una disminución en el crecimiento del producto de algunas ramas (textiles, por ejemplo) y del producto global en ese año.

²⁵ Las cifras de la Balanza de Pagos provienen de las Cuentas Nacionales publicadas por el Banco de México, S.A.

titución de importaciones, estos autores descubren que, si bien la mayor parte del crecimiento del déficit en la balanza comercial del sector industrial en dicho periodo es “atribuible” a los cambios en la demanda interna (116%), cerca del 60% del cambio total en las importaciones entre el año inicial y el año final del periodo es “atribuible” al desajuste estructural entre producción y demanda.²⁶ Ros y Vázquez concluyen que “. . . con el mismo crecimiento de la demanda agregada que el ocurrido durante el periodo, y con las modificaciones ocurridas en los coeficientes de importación, de no haber estado el crecimiento de la demanda interna concentrada en las ramas con menor grado de desarrollo relativo de la producción interna, el volumen de las importaciones en 1975 habría sido alrededor de 50% del que realmente ocurrió. . .” (Ros y Vázquez 1980:41).²⁷

En conclusión, nuestro argumento es que la disminución en la producción de bienes “modernos” a mediados de los setentas es consecuencia, y no causa, de la crisis; que el origen de ésta debe buscarse, sobre todo en la brecha entre importaciones y exportaciones; que esta brecha se vio afectada en una parte sustantiva por la orientación de la estructura de la demanda (y, por tanto, la productiva) en dirección hacia los sectores con mayores requerimientos de importaciones; en este sentido, el incremento en la participación del sector “moderno” o de bienes de consumo duradero en la estructura productiva contribuyó a crear las condiciones que eventualmente desencadenaron la crisis de mediados de los setentas.

IV. Redistribución del ingreso y características del patrón de crecimiento

En las dos secciones anteriores observamos que, por un lado, la orientación de la estructura productiva manufacturera se dirigió hacia el sector “moderno” o de bienes de consumo duradero que, según los resultados del capítulo 3, es el que tiene requerimientos de empleo más bajos y de importaciones más altos, y una participación mayor de empresas multinacionales. Es decir, la producción manufacturera se inclinó hacia un patrón de crecimiento que ha contribuido a mantener (y, posiblemente, a agudizar) el proceso de marginalización y dependencia del exterior. Por el otro, observamos que esta orientación agra-

²⁶ Este porcentaje se mide manteniendo constantes el nivel agregado de la demanda y los coeficientes de importación.

²⁷ Al revisar el trabajo de Ros y Vázquez surge una pregunta que dejamos abierta y es en relación al hecho de que el coeficiente de importaciones entre 1970 y 1975 se incrementa y, por tanto, el porcentaje “atribuible” a sustitución de importaciones en el crecimiento del déficit comercial se vuelve positivo, reflejando un freno y una reversión del proceso sustitutivo.

vó la presión sobre la balanza comercial contribuyendo, de esta manera, al desencadenamiento de la crisis de 1976.²⁸

Resta por examinar si esta orientación de la estructura productiva está asociada a una distribución del ingreso concentrado, y si una redistribución, por el contrario, estaría vinculada a una estructura productiva en donde las ramas "tradicionales" podrían ganar peso relativo.

En esta sección, entonces, nos disponemos a integrar los resultados obtenidos en los capítulos 2 y 3 para completar el análisis de las hipótesis estructuralistas y para señalar las tendencias esperables ante una redistribución del ingreso si la estructura productiva responde al nuevo perfil de consumo.

En el capítulo 2 vimos que no existe una relación persistente entre mayor o igual grado de concentración y aumento del consumo de los bienes "modernos" cuando se considera las categorías de automóviles y de aparatos para el hogar por separado. Una mayor o igual concentración del ingreso impulsa el consumo de automóviles, pero no de los segundos. Según los resultados del capítulo 3 la rama productora de automóviles tiene los requerimientos de importaciones más altos, los coeficientes de empleo más bajos, las técnicas más intensivas en capital y la participación de multinacionales más alta que, prácticamente, todas las otras ramas de bienes de consumo. En este sentido, de prevalecer o agudizarse la concentración actual, la estructura productiva manufacturera asociada al perfil de consumo, probablemente agudizaría las presiones sobre la balanza de pagos y perpetuaría los problemas de marginalización y dependencia. Sin embargo, un grado mayor o igual de concentración también aumentaría la demanda de Servicios que, en general, tienen requerimientos de importaciones muy bajos y son altamente generadores de empleo. Por lo tanto, es factible que los efectos se compensen a nivel de la estructura productiva en su conjunto, si bien subsiste el problema en el interior del sector manufacturero.

Es decir, considerando el sector manufacturero únicamente las proposiciones estructuralistas parecen confirmarse: la concentración del ingreso está asociada a una estructura productiva que puede limitar el crecimiento del producto (por los requerimientos de importaciones) y resultar en una tasa de crecimiento menor del empleo y una mayor participación de multinacionales. O sea, a nivel de las manufacturas, se presentan indicadores de la existencia del "círculo vicioso" entre concentración del ingreso y problemas de balanza de pagos, marginalización y dependencia.

Por otra parte, según los resultados del capítulo 2, una redistribución del ingreso iría acompañada de una expansión del consumo de las ramas Tradicionales I (alimentos, bebidas y tabaco). Dada la heterogeneidad de los productos comprendidos en estas ramas,²⁹ heterogeneidad reflejada en las

²⁸ Cabe mencionar aquí que los coeficientes de importaciones de los distintos sectores no son el resultado meramente de una necesidad tecnológica, pero de la política proteccionista y de tipo de cambio que permitió este tipo de crecimiento manufacturero.

²⁹ Desde tortillas de maíz (rama 9) hasta ostiones ahumados en lata (rama 10), por ejemplo.

Tradicional I (véase capítulo 3), sería importante conocer la asociación entre redistribución del ingreso y patrones de consumo alimentario. Nuestros cálculos no incluyen estos datos; no obstante, en otro trabajo se encontró que una redistribución del ingreso (hacia los hogares que en 1977 percibieron un ingreso menor o igual que el salario mínimo correspondiente equivalente a los cuatro primeros deciles aproximadamente) aumentaría el consumo de tortillas de maíz, productos derivados del trigo, carne de res y de puerco, leche y derivados, huevo, legumbres y hortalizas, y refrescos y sodas; mientras tanto, se disminuiría el consumo de prácticamente todos los productos enlatados y embotellados comprendidos en la rama 10.³⁰ Esto significa que, tomando en cuenta las características productivas de las ramas comprendidas en Tradicionales I (véase el capítulo 3), la estructura productiva asociada a una redistribución del ingreso hacia, digamos el cuarenta por ciento más pobre de la población podría tener menores requerimientos de capital e importaciones, al mismo tiempo que una mayor capacidad para generar empleos y, tal vez, una menor participación de empresas multinacionales. Sin embargo, recuérdese que los resultados del capítulo 2 indicaron que no se puede encontrar una asociación entre redistribución del ingreso hacia los bajos ingresos y una expansión del consumo de bienes Tradicionales II.³¹ Según nuestros resultados, de hecho, una redistribución significaría una disminución relativa del consumo de estos bienes.³² Como el sector Tradicional II tiene requerimientos de importaciones y de capital relativamente bajos, y coeficientes de empleo comparativamente altos y una participación de multinacionales baja (véase capítulo 3), no podemos afirmar de manera concluyente que una redistribución del ingreso del tipo mencionado estaría asociada a una estructura productiva manufacturera que implicara menor presión sobre la balanza de pagos, y que generara más empleos y permitiera un mayor control nacional de la estructura productiva, si la alternativa es continuar con la distribución del ingreso inicial con que se hicieron los cálculos. Pero, las ramas Tradicionales II, al igual que las I, abarcan un grupo muy heterogéneo de bienes, aun cuando éstos pertenezcan al mismo tipo genérico (vestimenta, por ejemplo). En este caso, sería conveniente poder distinguir con mayor precisión la clase de bienes consumidos por los distintos estratos de ingreso para determinar los resultados de un experimento redistributivo.

Es decir, en el caso de una redistribución del ingreso hacia los estratos más bajos no es posible detectar la existencia inequívoca de un “círculo beneficioso” entre una distribución más equitativa y menores requerimientos de importaciones, mayor generación de empleos y menor participación de multinacionales. Lo que sí es factible esperar, es una asociación entre una mejor distribución del ingreso y una estructura productiva que responda a las nece-

³⁰ Véase Lustig 1980:41.

³¹ Tampoco la hay entre mayor concentración y consumo de Tradicionales II.

³² Compárese la magnitud de la elasticidad global con los coeficientes de impactos redistributivos para Tradicionales II en 1977 (Cuadros 2.11 y 2.8, respectivamente.)

sidades básicas de la mayoría de la población, sobre todo en lo que se refiere a producción alimentaria.³³

V. Resumen y conclusiones

El análisis de las tendencias en la estructura productiva manufacturera mostró que, de acuerdo con lo planteado por los autores estructuralistas citados en este trabajo, en México desde los cuarentas ésta se orientó, hacia las ramas “modernas” o de bienes de consumo duradero, tendencia que se marcó pronunciadamente a partir de 1960. Estas ramas son, además, las que tienen los requerimientos de capital e importaciones más altos, los coeficientes de empleo más bajos y la mayor participación de empresas multinacionales, según se vio en el capítulo 3.

En relación a las situaciones de crisis de principios de los sesentas y de mediados de los setentas no se encontraron evidencias de que éstas ocurrieran por problemas de realización en el sector “moderno” o de bienes de consumo duradero. Durante la primera, este sector mantuvo altas tasas de crecimiento, aun cuando para la economía en su conjunto, la tasa de crecimiento disminuyó significativamente con respecto a su tendencia. El origen de la crisis de los setentas se adjudicó aquí a la brecha en la balanza comercial, cuyo tamaño respondió en parte a la inclinación de la estructura de la demanda (y productiva); en este sentido, se puede considerar que el aumento relativo del sector “moderno” en la estructura manufacturera está asociado al origen de la crisis, porque este sector tiene los requerimientos de importaciones más altos.³⁴

Hasta donde la información lo permite analizar, se encontró que una mayor concentración del ingreso en el “tope” estaría asociada a una estructura productiva que implicaría agudizar las características negativas del patrón de crecimiento en relación a la presión sobre la balanza de pagos, la marginalización y la dependencia. Sin embargo, no fue posible mantener de manera concluyente la existencia de una asociación opuesta a la anterior, si mediara una redistribución del ingreso hacia los estratos más pobres de la población mexicana.

³³ Durante la exposición nos hemos “cuidado” de no hablar de casualidad entre cambios en la distribución del ingreso y cambios en la estructura productiva, ya que, para medir los impactos causales de cambios en la distribución sobre la orientación de la inversión se requiere suponer cierto comportamiento de la acumulación y la tasa de ganancia.

³⁴ Sin embargo, y por aquéllo de “abrir el paraguas antes de que llueva”, el rol del sector “moderno” en un periodo de crisis no quedará suficientemente esclarecido hasta no disponer de los eslabonamientos dinámicos que ya mencionamos en el capítulo 3. Esto es así, porque las tasas de crecimiento en sí no necesariamente reflejan su impacto sobre la actividad global; una disminución en la tasa de crecimiento de este sector, aunque sigue siendo superior al de la economía puede implicar una disminución en el producto debido a las interrelaciones de la inversión y su efecto se dejará sentir en el mismo periodo o más adelante dependiendo de los rezagos con que funcionan estas interrelaciones.

Apéndices

APENDICE DEL CAPITULO 2

I. Metodología para calcular los impactos redistributivos

Para obtener las magnitudes que miden los impactos redistributivos (que se presentan en los cuadros 2.7, 2.8, 2.9 y 2.10 del texto), es necesario estimar las elasticidades-ingreso, y luego transformarlas. A continuación se describe el método para realizar este cálculo; como primer paso, hemos incluido algunos comentarios pertinentes sobre la información utilizada.

1.1 Características y limitaciones de la información utilizada

a) Encuesta de 1968.

Esta encuesta fue realizada por la Oficina de Estudios sobre Proyecciones Agrícolas del Banco de México, S.A. Con ella se intentó captar los hábitos de consumo e ingresos a nivel nacional, de las familias urbanas y rurales.¹

Uno de los aspectos que resaltan de los datos de la encuesta es que para alrededor del 80% de la población el gasto excede al ingreso, llegando la diferencia a ser superior al 100% en los estratos bajos. Estas divergencias, probablemente sean el reflejo de errores o tergiversaciones en la captación de la información y, hasta cierto punto, de la existencia de un sistema de crédito informal y/o de transferencias de ingresos. Por ello se optó, como se verá más adelante, usar el gasto total, en lugar del ingreso total, como la variable explicativa de la asignación del presupuesto.

Por otra parte, la proporción de familias rurales de la muestra indican que hay una subcaptación de las mismas. De ahí la conveniencia de separar a las familias en rurales y urbanas, al llevar a cabo el análisis.

b) Encuesta de 1977.

La información utilizada en el análisis proviene de la Encuesta Nacional de Ingresos y Gastos de los Hogares 1977 (ENIG 77).

¹ La técnica de muestreo y la definición de los conceptos vienen explicados en: Banco de México (1974) *La Distribución del Ingreso en México, 1968*, Fondo de Cultura Económica.

La población estudiada en esta encuesta está constituida por los hogares nacionales y extranjeros que habitaban viviendas regulares (se excluyen hospitales, internados, cárceles, asilos, casas de asistencia, etc.) en el territorio nacional en el periodo comprendido entre el 1° de enero y el 30 de junio de 1977.

Las transacciones económicas de los hogares que fueron cubiertos por la encuesta comprenden fundamentalmente los ingresos y gastos corrientes.

Se consideraron ingresos corrientes a las percepciones monetarias y/o en especie, después de haber descontado los impuestos sobre la renta y las cuotas a instituciones de seguridad social y sindicales, que reciben los hogares por participar directamente en el proceso productivo, y las transferencias corrientes sin contrapartida. Se incluyen imputaciones por auto-consumo, renta de la vivienda propia, regalos y pagos en especie.

Los gastos corrientes son las erogaciones monetarias y/o en especie que se destinan a la adquisición de bienes duraderos, no duraderos y servicios, al pago de primas netas de seguros contra riesgos y a transferencias de carácter redistributivo.²

En el cuadro A.2.1 se presentan ingresos y gastos per cápita según la ENIG 77, la Encuesta de Ingreso y Gastos de las Familias 1968, y las Cuentas Nacionales, para tener algún punto de comparación para evaluar los datos de la ENIG de 1977.

Como puede observarse en los renglones (12) y (13), la ENIG 77 comparada con las Cuentas Nacionales subestima el ingreso y el consumo per cápita mucho más que la encuesta de 1968, siendo el ingreso el más subestimado de los dos: de hecho entre la ENIG 77 y las Cuentas Nacionales hay una diferencia de casi 60% en los datos de ingreso y de casi 40% en los de consumo. Más aún, el ingreso per cápita según los datos de la ENIG 77 muestra una tasa descendente, ya sea si se usa como base a la encuesta de 1968 o la cifra de Cuentas Nacionales para ese año. Las diferencias entre la ENIG 77 y las Cuentas Nacionales pueden resultar en parte por problemas de estacionalidad al levantarse la encuesta, y por diferencias en la definición de las variables.³ Sin embargo, el orden de magnitud de la discrepancia y el hecho que el ingreso real per cápita de 1977 sea inferior, no sólo al de Cuentas Nacionales de 1977, pero también al de la encuesta de 1968, hace pensar que la ENIG 77 sufre de serios problemas de subcaptación en la medición del ingreso.

Inmediatamente surge la pregunta: el ingreso de quién está subcaptado. Responder a esta pregunta es caer totalmente en el campo de la especulación; se dice que los altos ingresos generalmente no están bien ponderados en las encuestas y que tampoco lo están los más bajos; pero, en realidad no se sabe

²Para mayor información sobre las características en la Encuesta (muestra, definiciones, etc.), véase Secretaría de Programación y Presupuesto, Coordinación General del Sistema Nacional de Información, "Encuesta Nacional de Ingresos y Gastos de los Hogares 1977. Informe Metodológico", Agosto 1980.

³Las Cuentas Nacionales no traen información a nivel del ingreso de las personas (tienen ingreso nacional disponible) y el consumo privado se estima residualmente.

ni en qué proporción, ni cuáles deben considerarse como los altos ingresos y cuáles como los bajos. Por ello, para no caer en supuestos poco fundamentados, se prefirió tomar a la encuesta tal cual está y recomendar cautela en el manejo de sus resultados.⁴

1.2. Metodología para calcular las elasticidades-gasto

Como se mencionó anteriormente, en ambas encuestas se encontró una diferencia importante entre el ingreso y el gasto totales para un porcentaje muy alto de las familias (hogares). Por esta razón se optó por estimar elasticidades-gasto utilizando el método de “variables instrumentales” que “corrige” el sesgo causado por los errores de medición.

Primero se estimaron elasticidades-ingreso por categoría, estrato y sector con mínimos cuadrados ordinarios para 1968 y generalizados para 1977 porque las regresiones de 1977 se estimaron a partir de datos agrupados.⁵⁻⁶

En segundo lugar, se estimaron las elasticidades-gasto dividiendo el coeficiente de elasticidad-ingreso obtenido para cada producto entre el coeficiente de elasticidad-ingreso del gasto total.⁷ Este método de estimación, llamado de “variables instrumentales”, se recomienda en aquellos casos en que se sabe que las variables utilizadas tienen errores de medición. En ambas encuestas, tanto los consumos, como los ingresos, deben de estar medidos con error; en estos casos se recomienda estimar la elasticidad-gasto con la variable ingreso como instrumento en lugar de usar como variable explicativa directamente al gasto total.⁸

c) Forma de la función, y variables explicada y explicativa

La forma funcional por la que se optó aquí es la doblelogarítmica (o log-lineal). Esta selección se hizo por varias razones: por un lado, esta es una forma flexible que permite representar comportamientos diversos al admitir

⁴ Hacer esto, en realidad, es equivalente a suponer que la diferencia entre las dos fuentes (ENIG 77 y Cuentas Nacionales) se redistribuye proporcionalmente.

En principio, es posible suponer que si bien los resultados sobre el estado de distribución del ingreso son bastante cuestionables, las estimaciones de elasticidades pueden estar menos afectadas, ya que con ellas se captan tendencias de grandes grupos de población.

⁵ Es sabido que cuando se hacen estimaciones a partir de promedios (datos agrupados) en lugar de utilizar las observaciones directas, al menos que el número de casos en cada promedio sea el mismo, existe el peligro de introducir heterocedasticidad. Por lo tanto, cada promedio se ponderó por la participación relativa de las observaciones de éste en el total de observaciones del grupo y, para estimar las regresiones se usaron los promedios ponderados; o sea, el método de mínimos cuadrados generalizados (Cramer, J.S., 1973, *Econometría Empírica*. Fondo de Cultura Económica, México, pp. 144-146).

⁶ Los resultados empíricos de estas estimaciones vienen en los cuadros A.2.2.-A.2.7.

⁷ Las elasticidades-gasto estimadas están en los cuadros A.2.8-A.2.17.

⁸ Véase Goreux, L.M.: “Boletín Mensual de Economía y Estadística Agrícolas”, FAO, Vol. IX, núm. 10, Octubre 1960.

curvaturas en la trayectoria de las observaciones utilizadas; por otro, permite obtener estimaciones de la elasticidad independientemente de la unidad en que se miden las variables,⁹ y, por último, su manejo econométrico es sumamente simple.

En términos algebraicos las funciones que se estimaron son las siguientes:

$$\log g_i = a_i + b_i \log y + e_i$$

$$\log g = a' + b' \log y + e'$$

donde g_i es el gasto per cápita (ponderado para 1977) en el bien i ; y , el ingreso per cápita (ponderado para 1977); y, g , el gasto total per cápita (ponderado para 1977).¹⁰ Como se mencionó previamente, la elasticidad-gasto (c_i), es igual a $\bar{c}_i = \bar{b}_i/\bar{b}'$ (el guión se refiere a los coeficientes estimados).

Además de estimar elasticidades por el método de regresión, también se calcularon elasticidades por intervalos los aparatos para el hogar y automóviles, por separado.¹¹

La fórmula que se utilizó para calcular dichas elasticidades es la siguiente:

$$e_{\text{-inter}} = \frac{(G_{i,j+1} - G_{i,j}) / [(G_{i,j+1} + G_{i,j})/2]}{(G_{j+1} - G_j) / [(G_{j+1} + G_j)/2]}$$

donde G_{ij} = gasto per cápita mensual en la categoría i (i = Primarios, Tradicionales I, etc.), y del estrato j , y G_j = gasto mensual total per cápita del estrato j .

d) Agrupamiento de las familias (hogares) y de los bienes

Las familias de 1968 se clasificaron en *rurales, urbanas y metropolitanas*, según si habitaban en localidades con menos de 5 000 habitantes, con 5 000 habitantes y más, o en Guadalajara, Monterrey o Ciudad de México, respectivamente. Dentro de cada uno de estos grupos, las familias se clasificaron por estratos de ingreso medido en pesos corrientes mensuales. Estos estratos fueron los siguientes; para las familias rurales: de 0 a 300; de 300.01 a 600; de 600.01 a 1 000; de 1 000.01 a 3 000; y, más de 3 000 pesos mensuales; para las familias urbanas y metropolitanas: de 0 a 1 000; de 1 000.01 a 3 000; de 3 000.01 a 6 000; de 6 000.01 a 10 000; y, más de 10 000 pesos mensuales.

⁹ Es decir, que la elasticidad-gasto en términos monetarios es igual a la elasticidad-consumo en términos físicos.

¹⁰ En 1968 las variables están medidas en términos per cápita adulto-equivalente. Esto no se pudo hacer para 1977 porque no se contó con la información necesaria.

¹¹ Como la estimación econométrica para estos bienes daba resultados poco aceptables en cuanto a la bondad del ajuste, se optó por el cálculo directo de las elasticidades por intervalo.

En 1977, como en la encuesta no se captó el tamaño de la localidad, los hogares *rurales* fueron aquellos cuyo jefe declaró desempeñar una actividad primaria (agrícola, pecuaria, etc.); y los *urbanos* el resto con excepción de los hogares que habitaban en Guadalajara, Monterrey o Ciudad de México; estos últimos, al igual que en 1968, se denominaron hogares *metropolitanos*. Los estratos de ingreso en 1977 se definieron para que en términos reales fueran comparables con los de 1968.¹² Sin embargo, por la escasez de las observaciones, los primeros estratos de los hogares rurales tuvieron que fundirse en uno solo. Los estratos de ingreso para los hogares rurales son, entonces: de 0 a 2 800; de 2 800.01 a 8 600; y, más de 8 600, pesos mensuales de 1977; para los hogares urbanos y metropolitanos: de 0 a 2 800; de 2 800.01 a 8 600; de 8 600.01 a 17 200; de 17 200.01 a 28 600; y, más de 28 600, pesos mensuales de 1977.

Los bienes, como se dijo en el texto del capítulo 2, se clasificaron en Primarios, Tradicionales I, Tradicionales II, Modernos, y Servicios. Los bienes Primarios son aquellos que no pertenecen a la industria manufacturera (vegetales frescos, carbón, petróleo, gasolina, etc.); Tradicionales I, son los alimentos, bebidas y tabaco; Tradicionales II, principalmente, vestimenta, calzado, muebles y productos químico-farmacéuticos; Modernos son todos los bienes de consumo duradero; y, Servicios abarca el total del sector servicios (reparaciones, restaurantes, entretenimientos, etc.).

Por otra parte, los bienes Modernos luego se separaron en Aparatos para el hogar y Automóviles. Una cuestión muy notoria es que entre 1968 y 1977 aumenta el número y el detalle de los bienes de consumo duradero para el hogar,¹³ indicador éste del aceleramiento del proceso de diversificación del consumo y de “profundización” del mercado.

1.3. Derivación de los impactos redistributivos

Para estimar los impactos redistributivos que se presentan y analizan en el capítulo 2 se ha seguido el procedimiento siguiente. Para poder comparar el efecto que tendría una redistribución del ingreso sobre el consumo no se pueden utilizar las elasticidades-ingreso por estrato porque el incremento (disminución) porcentual en el ingreso per cápita de un estrato no es equivalente a la disminución (incremento) porcentual del ingreso per cápita de otro estrato o al incremento en el ingreso per cápita total.¹⁴ Por ello es necesario transfor-

¹² Esto se hizo aplicando el índice de precios al consumidor que con 1968= 100, en 1977 era aproximadamente igual a 2.8.

¹³ Esto es evidente si se comparan las listas correspondientes que aparecen al pie de los cuadros 2.9 y 2.10 del texto.

¹⁴ Por ejemplo, supongamos que el ingreso medio total es igual a 100; el de un estrato con elasticidad igual a .5, de 150; y el de otro con elasticidad igual a .7, de 25. Si el ingreso medio total aumenta en 10% (o sea, en 10) y este aumento va al estrato con un ingreso medio de 150 pesos, el consumo aumenta porcentualmente en $\frac{10}{150} \times .5 = 0.33$.

Mientras que si el aumento va al estrato con un ingreso medio de 25 pesos el aumento en el consumo es igual a $\frac{10}{25} \times .7 = .28$. Si el estrato con ingreso promedio de 150 pesos, con-

mar la elasticidad-gasto en un coeficiente que permita comparar el impacto sobre el consumo per cápita de cada bien, de un mismo aumento absoluto del gasto (ingreso) per cápita total;¹⁵ este coeficiente lo hemos denominado *impacto redistributivo* y se puede demostrar que es igual a:

$$I_{ij} = \frac{dg_i/g_i}{dg/g} = \bar{c}_{ij} \frac{g_{ij}/g_i}{g_j/g}$$

donde $I_{ij} \equiv$ cambio porcentual en el gasto per cápita en el bien i entre el cambio porcentual del gasto total per cápita, cuando todo el aumento en el gasto total per cápita va al estrato j -ésimo; $\bar{c}_{ij} \equiv$ elasticidad-gasto estimada (o calculada) para el bien i , del estrato j ; $g_{ij} \equiv$ promedio del gasto per cápita en el bien i del estrato j ; $g_i \equiv$ promedio del gasto per cápita en el bien i , de todos los estratos; $g_j \equiv$ promedio del gasto total per cápita del estrato j ('proxy' del ingreso); $g \equiv$ promedio del gasto total per cápita de todos los estratos ('proxy' de ingreso).

La demostración es como sigue. En primer lugar, se derivará la expresión para la elasticidad gasto global de un bien en particular a partir de las elasticidades estimadas por estrato de ingreso, y suponiendo que puede haber cambios en la distribución del ingreso.

Por definición el promedio del gasto per cápita en el bien i de todos los estratos es igual a:

$$g_i = \sum_{j=1}^J \frac{N_j}{N} g_{ij} \quad (1)$$

donde N_j es el número de observaciones del j -ésimo estrato, N el número total de observaciones y g_{ij} , como ya se definió, el promedio del gasto per cápita en el bien i del j -ésimo estrato.

Por otro lado, sabemos que,

$$g_{ij} = \bar{a}_{ij} g_j \bar{c}_{ij} \quad (2)$$

consumía en promedio 100, y el de 25 consumía 10, el aumento en términos absolutos del consumo sería de $.033 \times 100 = 3.3$ en el primer caso, y de $.28 \times 10 = 2.8$ en el segundo. Es decir, una redistribución hacia el estrato con 150 pesos como ingreso promedio tendría un impacto mayor sobre el consumo *aun cuando* este estrato tiene una elasticidad menor.

¹⁵ Recuérdese que por razones de errores de medición se optó por estimar las elasticidades-gasto, en lugar de las de ingreso. Sin embargo, en el texto optamos por usar la denominación de ingreso en lugar de la de gasto total.

donde \bar{c}_{ij} es la elasticidad-gasto estimada del bien i y para j -ésimo estrato, y g_j es el promedio del gasto total per cápita del j -ésimo estrato (\bar{a}_{ij} es la constante de la función). Sustituyendo (2) en (1) y diferenciando se obtiene:

$$dg_i = \sum_{j=1}^J \bar{c}_{ij} \bar{a}_{ij} \frac{g_j}{g_i} \bar{c}_{ij} dg_j \frac{N_j}{N} = \sum_{j=1}^J \bar{c}_{ij} \frac{g_{ij}}{g_i} dg_j \frac{N_j}{N} \quad (3)$$

Si definimos al coeficiente distributivo como:

$$D_j = \frac{dg_i}{g_j} \Big/ \frac{dg}{g} \quad (4)$$

donde,

$$\sum_{j=1}^J D_j \frac{g_j}{g} \frac{N_j}{N} = \sum_{j=1}^J \frac{dg_j}{g_j} \frac{g}{dg} \frac{g_j}{g} \frac{N_j}{N} = 1 \quad (5)$$

y sustituimos a (4) en (3), al mismo tiempo que a (4) lo dividimos entre g_i y entre dg/g , se obtiene:

$$\frac{dg_i/g_i}{dg/g} = \sum_{j=1}^J \bar{c}_{ij} \frac{g_{ij}}{g_i} \frac{N_j}{N} D_j \quad (6)$$

La expresión (6) mide el incremento en el promedio del gasto per cápita en el bien i cuando el promedio del gasto total per cápita aumenta, y este aumento se distribuye de una cierta manera, según el valor de las D_j 's. Como nos interesa conocer qué tipo de asignación del incremento en el promedio del gasto total per cápita arroja el mayor aumento en el promedio del gasto per cápita en el bien i , se requiere encontrar la expresión que maximiza (6) dada la restricción (5). Es decir,

$$\text{Max } L = \sum_{j=1}^J \left[\bar{c}_{ij} \frac{g_{ij}}{g_i} \frac{N_j}{N} D_j \right] - \lambda \left[\sum_{j=1}^J \frac{N_j}{N} D_j \frac{g_j}{g} - 1 \right] \quad (7)$$

La expresión (7) se puede re-escribir como:

$$\sum_{j=1}^J \left[\bar{c}_{ij} \frac{g_{ij}}{g_i} \frac{N_j}{N} - \lambda \frac{g_j}{g} \frac{N_j}{N} \right] D_j + \lambda \quad (7')$$

Nótese que el primer término de (7') es una función lineal en las D_j 's y, por lo tanto, la función adopta un valor máximo cuando $D_j > 0$ para aquella j en que la expresión entre paréntesis es máxima, y $D_j = 0$ para el resto de las j 's.

Es decir, tenemos que encontrar el estrato j -ésimo que tenga el mayor valor para:

$$\bar{c}_{ij} \frac{g_{ij}}{g_i} \frac{N_j}{N} - \lambda \frac{g_j}{g} \frac{N_j}{N} \quad (8)$$

o bien, dividiendo ambos términos entre g_i/g y N_j/N , y dado que λ es una constante; se tiene que encontrar el máximo para:

$$I_{ij} = \bar{c}_{ij} \frac{g_{ij}}{g_i} \frac{g_j}{g} \quad (9)$$

Las I_{ij} 's miden el impacto sobre el promedio del gasto per cápita en el bien i , cuando el incremento en el gasto total va al j -ésimo estrato.¹⁶

Vale la pena recalcar el hecho de que para medir el impacto redistributivo *no* es correcto comparar las magnitudes de las elasticidades estimadas entre los distintos estratos. Esto se demostró hace un momento algebraicamente en la derivación de la fórmula para el impacto redistributivo que mide el cambio porcentual en el promedio del gasto per cápita en el bien i ante cambios en el promedio del gasto per cápita total cuando todo el incremento en el gasto total pasa a uno de los estratos en particular. Estas magnitudes son comparables entre sí y el estrato que tenga un impacto redistributivo (I_{ij}) mayor, indica hacia donde debe orientarse el proceso redistributivo si se quiere maximizar el aumento en el promedio del gasto per cápita en un bien en particular.¹⁷ Los resultados obtenidos para los impactos redistributivos vienen en los cuadros 2.7 y 2.10 del texto.

¹⁶ Nótese que asignar el incremento en el gasto total a un estrato j en particular implica modificar la distribución del ingreso.

¹⁷ Los resultados pueden indicar, incluso, que el proceso redistributivo debe ser nulo o hacia una mayor concentración. Esto depende de las magnitudes de los I_{ij} correspondientes.

1.4. Metodología para calcular la elasticidad global sin cambios distributivos

En el capítulo 2 hemos analizado las tendencias en el consumo de las distintas categorías de bienes, en el caso en que la distribución del ingreso no variera. Esto nos interesa, sobre todo, para examinar si existen indicios de “saturación” (tal como se la definió en ese capítulo).

Para estimar estas tendencias en el consumo sin que medien cambios en la distribución de ingreso, se han calculado lo que hemos denominado elasticidad global, cuyos resultados se presentan en el cuadro 2.11 del texto. A continuación se presenta la derivación de la fórmula que se utilizó para calcular las elasticidades globales.

Se puede demostrar que la elasticidad global es igual a:

$$\frac{dg_i/g_i}{dg/g} = \sum_{j=1}^J \bar{c}_{ij} \frac{g_{ij}}{g_i} \frac{N_j}{N}$$

donde g_i es el promedio del gasto per cápita de todos los estratos en i ; g es el promedio del gasto total per cápita; \bar{c}_{ij} , la elasticidad-gasto estimada del bien i , del j ésimo estrato; g_{ij} es el promedio del gasto per cápita en i del estrato j ésimo.

A partir de la derivación de la sección anterior sabemos, por (3), que:

$$dg_j = \sum_{j=1}^J \bar{c}_{ij} \frac{g_{ij}}{g_j} dg_j \frac{N_j}{N} \quad (1)$$

Por otro lado, cuando no hay cambios en la distribución del ingreso $D_j = 1$ para todos los j 's. O sea,

$$dg_j = \frac{dg}{g} g_j, \text{ para todo } j \quad (2)$$

Si sustituimos (2) en (1) y luego dividimos ambos miembros entre g_i y dg/g , se obtiene:

$$\frac{dg_j/g_i}{dg/g} = \sum_{j=1}^J \bar{c}_{ij} \frac{g_{ij}}{g_i} \frac{N_j}{N} \quad (3)$$

La expresión (3), que hemos denominado elasticidad global, mide el cambio porcentual en el promedio del gasto per cápita en el bien i entre el cambio porcentual en el promedio del gasto per cápita total, cuando la distribución del ingreso permanece constante.

CUADRO A.2.1

Ingreso per cápita mensual según las Cuentas Nacionales
y las Encuestas de Ingreso-Gasto 1968 y 1977

	1968	1977
(1) Población Total (miles de personas)	45 803	62 172
(2) Ingreso Disponible C.N. (millones de pesos)	314 025	1 482 018
(3) Consumo Final Privado C.N. (millones de pesos)	247 825	1 101 127
(4) Ingreso Disponible Per Cápita C.N. ((4) / (1))	571	1 986
(5) Consumo Final Privado Per Cápita C.N. ((5) / (1))	451	1 476
(6) Ingreso Promedio Per Cápita (Encuestas)	374	864
(7) Gasto Promedio Per Cápita (Encuestas)	361	943
(8) (4) a precios de 1968	571	693
(9) (5) " " " "	451	515
(10) (6) " " " "	374	302
(11) (7) " " " "	361	329
(12) (6) / (4)	82.93%	43.51%
(13) (7) / (5)	80.04%	63.89%
(14) Tasa de Crecimiento Anual del Ingreso Per Cápita 1968-1977; C.N.		2.18%
(15) Tasa de Crecimiento Anual del Ingreso Per Cápita 1968-1977; (1968 C.N. -1977 ENIG)		-6.83%
(16) Tasa de Crecimiento del ingreso per cápita 1968-1977, según las respectivas encuestas		-2.18%

FUENTES: (1), Datos de Nacional Financiera, S.A.; *La Economía Mexicana en Cifras*; México 1978; p.5.

(2), (3) 1968, Datos de Banco de México, S.A.; *Estadísticas de la Oficina de Cuentas de Producción 1960-1976*. 1977, Datos de Banco de México, S.A.: Subdirección de Investigación Económica y Bancaria; *Producto Interno Bruto y Gasto; Cuaderno 1970-1978*; México, 1979.

(6) y (7) SPP, *Encuesta Nacional de Ingresos y Gastos de los Hogares 1977*, y Banco de México, *Encuesta Nacional de Ingresos y Gastos de las Familias, 1968*.

(8) a (11) Deflactados con el Índice General de Precios al Consumidor; Banco de México, S.A., *Indicadores Económicos, Cuaderno Mensual; Vol. VII; No. 9; Agosto 1979*; pp. 48-49.

CUADRO A.2.2

Resultados empíricos de las estimaciones: 1968

Familias Rurales

Estrato de Ingreso	Gasto total			Primarios			Tradicionales I			
	R ²	a	b	R ²	a	b	R ²	a	b	c
0 - 300 (161)	.5503	1.172	.768 (13.9490)	.1944	.324	.538 (6.1940)	.7002	-.487	1.142 (11.5110)	1.486
300.01 - 600 (401)	.5664	1.051	.803 (22.9430)	.3265	-.710	.791 (13.8720)	.9851	-1.198	1.060 (17.0968)	1.320
600.01 - 1 000 (420)	.4997	.856	.833 (20.3171)	.3309	-.618	.751 (14.4423)	.9016	-.348	.871 (14.5167)	1.045
1 000.01 - 3 000 (547)	.6238	.652	.873 (30.1034)	.3783	-.727	.752 (18.3415)	.8614	-.022	.805 (22.3611)	.922
3 000.01 y más (99)	.6054	.905	.829 (12.1912)	.3527	-.781	.736 (7.2871)	.8878	1.057	.617 (7.2588)	.747

R ²	Tradicionales II			Modernos			Servicios			
	a	b	c	R ²	a	b	R ²	a	b	c
.1045	-.690	.711 (4.3080)	.9259	-	-	-	.2141	-1.575	.901 (6.5810)	1.1721
.1618	-1.069	.841 (8.7604)	1.0473	.2253	-5.199	1.137 (10.7264)	.2553	-3.145	1.214 (11.6731)	1.5118
.1925	-1.184	.889 (9.9888)	1.0672	.1281	-4.671	.994 (7.8268)	.2903	-3.476	1.278 (13.0408)	1.5342
.3114	-1.286	.931 (15.7797)	1.0664	.2021	-5.817	1.239 (11.8000)	.3771	-3.177	1.241 (18.2500)	1.4215
.4446	-.641	.849 (8.8434)	1.0241	.1304	-4.613	1.065 (3.8172)	.4679	-3.225	1.267 (9.2482)	1.5283

NOTA: a = intercepto de la función estimada; b = coeficiente de la regresión; c = elasticidad gasto. La cifra entre paréntesis en la primera columna (estrato) es el número de observaciones; en el resto, es el valor de la t. El método de estimación viene explicado en el texto.

FUENTE: Cálculos efectuados con la información de la Encuesta de Ingresos de las Familias, realizada por el Banco de México en 1968.

CUADRO A.2.3

Resultados empíricos de las estimaciones: 1968

Familias Urbanas

Estrato de Ingreso	Gasto Total			Primarios			Tradicionales I			
	R ²	a	b	R ²	a	b	R ²	a	b	c
0 - 1 000 (488)	.7778	.468	.924 (42.0000)	.5113	-.449	.742 (22.4848)	.8030	-.393	.909 (28.4063)	.9838
1 000.01 - 3 000 (865)	.7362	.301	.943 (49.6316)	.4699	-.562	.735 (27.2222)	.7794	.058	.812 (36.9091)	.8611
3 000.01 - 6 000 (336)	.7127	.231	.942 (28.5455)	.4721	-.889	.774 (17.2000)	.8217	.516	.715 (18.8158)	.7590
6 000.01 - 10 000 (86)	.7571	.185	.945 (16.2931)	.5411	-1.115	.805 (9.9383)	.8519	.543	.695 (9.2665)	.7354
10.000.01 y más (31)	.7678	.661	.857 (9.7386)	.5616	.754	.527 (6.0575)	.6149	1.641	.500 (3.7037)	.5834

R ²	Tradicionales II			Modernos			Servicios			
	a	b	c	R ²	a	b	R ²	a	b	c
.3063	-1.561 (14.5667)	.924 (14.5667)	1.0000	.3224	-6.081 (15.1250)	1.331 (15.1250)	.5607	-2.427 (25.0851)	1.179 (25.0851)	1.2759
.3993	-2.010 (23.9070)	1.028 (23.9070)	1.0901	.1980	-5.564 (14.6386)	1.215 (14.6386)	.6021	-2.637 (36.6364)	1.209 (36.6364)	1.2821
.4452	-1.876 (16.3548)	1.014 (16.3548)	1.0764	.1636	-5.258 (8.0890)	1.181 (8.0890)	.5740	-2.725 (21.3158)	1.215 (21.3158)	1.2898
.4057	-1.014 (7.5862)	.880 (7.5862)	.9312	.2646	-8.799 (5.5016)	1.689 (5.5016)	.5867	-1.728 (10.9091)	1.080 (10.9091)	1.1429
.3111	.663 (3.6215)	.641 (3.6215)	.7480	.2788	-7.359 (3.3462)	1.479 (3.3462)	.5874	-1.232 (6.4359)	1.004 (6.4359)	1.1715

NOTA: a = intercepto de la función estimada; b = coeficiente de la regresión; c = elasticidad gasto. La cifra entre paréntesis en la primera columna (estrato) es el número de observaciones; en el resto, es el valor de la t. El método de estimación viene explicado en el texto.

FUENTE: Cálculos efectuados con la información de la Encuesta de Ingresos y Gastos de las Familias, realizada por el Banco de México en 1968.

CUADRO A.2.4

Resultados empíricos de las estimaciones: 1968

Familias Metropolitanas

Estrato de Ingreso	Gasto Total			Primarios			Tradicionales I			
	R ²	a	b	R ²	a	b	R ²	a	b	c
0 - 1 000 (256)	.7789	.522	.929 (29.9677)	.4989	-.659	.785 (16.0204)	.8450	.326	.784 (18.2326)	.8439
1 000.01 - 3 000 (1046)	.7412	.459	.925 (54.4118)	.5001	-.579	.750 (32.6087)	.8108	.424	.753 (37.6500)	.8141
3 000.01 - 6 000 (494)	.7031	.373	.922 (34.1481)	.4637	-1.106	.809 (24.7436)	.8774	.749	.673 (23.2069)	.7299
6 000.01 - 10 000 (205)	.6371	-.239	.989 (19.0192)	.4151	-1.476	.841 (12.0143)	.8504	1.246	.586 (12.7391)	.5925
10 000.01 y más (173)	.6046	1.200	.802 (16.0400)	.3909	-.327	.684 (10.5231)	.8529	1.609	.526 (11.9545)	.6559

R ²	Tradicionales II			Modernos			Servicios		
	a	b	c	a	b	c	a	b	c
.3063	-2.194	1.035 (10.5612)	1.1141	-5.736	1.254 (10.0320)	1.3498	-2.015	1.157 (19.6102)	1.2454
.2966	-1.052	.854 (20.8293)	.9232	-3.873	.945 (12.7703)	1.0216	-2.317	1.188 (40.9655)	1.2843
.2866	-1.130	.865 (13.9516)	.9382	-4.583	1.044 (8.5574)	1.1323	-1.198	1.120 (28.0000)	1.2148
.2294	-1.149	.849 (7.7898)	.8584	-10.705	1.864 (8.9187)	1.8847	-2.612	1.205 (17.7206)	1.2184
.2163	.254	.681 (6.8788)	.8491	-4.909	1.122 (4.9867)	1.3990	-1.003	.998 (16.0968)	1.2444

NOTA: a = intercepto de la función estimada; b = coeficiente de la regresión; c = elasticidad gasto. La cifra entre paréntesis en la primera columna (estrato) es el número de observaciones; en el resto, es el valor de la t. El método de estimación viene explicado en el texto.

FUENTE: Cálculos efectuados con la información de la Encuesta de Ingresos y Gastos de las Familias, realizada por el Banco de México en 1968.

CUADRO A.2.5

Resultados empíricos de las estimaciones: 1977

Hogares Rurales

Estrato de Ingreso	R ²	Gasto Total			Primarios			Tradicionales I			
		a	b	R ²	a	b	R ²	a	b	c	
0 - 2 800 (2441)	.7140	1.3145	.5482 (7.577)	.6722	-.9125	.4906 (6.868)	.8949	.6123	.9727	.4970 (6.027)	.9066
2 800.01 - 8 600 (569)	.8134	.3012	.9778 (10.227)	.8688	-1.9121	.9612 (12.607)	.9831	.5776	-.1210	.8927 (5.728)	.9130
8 600.01 y más (86)	.8877	.7275	.8107 (13.190)	.6933	-2.1520	1.0093 (7.052)	1.2449	.4915	.2187	.6807 (4.611)	.8395

R ²	Tradicionales II			Modernos			Servicios			
	a	b	c	a	b	c	a	b	c	
.7327	-.7149	.6584 (7.940)	1.2011	-.5563	1.4495 (5.837)	2.6441	.6736	-1.5445	.7226 (6.889)	1.3181
.9090	-1.4476	.9841 (15.483)	1.0065	-4.8870	1.4697 (5.199)	1.5031	.8788	-2.2900	1.1335 (13.194)	1.1593
.7326	-.9393	.7939 (7.765)	.9793	-2.9487	.9113 (2.567)	1.1241	.5365	-1.1374	.8920 (5.046)	1.1002

NOTA: a = intercepto de la función estimada; b = coeficiente de la regresión; c = elasticidad gasto. La cifra entre paréntesis en la primera columna (estrato) es el número de observaciones; en el resto es el valor de la t. El método de estimación viene explicado en el texto.

FUENTE: Cálculos efectuados con la información de la Encuesta de Ingresos y Gastos de los Hogares, realizada por la Secretaría de Programación y Presupuesto en 1977.

CUADRO A.2.6

Resultado empírico de las estimaciones: 1977.

Hogares Urbanos

Estrato de Ingreso	R ²	Gasto Total			Primarios			R ²			Tradicionales I		
		a	b	R ²	a	b	c	a	b	c	a	b	c
0 - 2 800 (1830)	.7858	.9213	.7762 (9.187)	.9251	-1.2933	.7927 (16.854)	1.0213	.7071	.3749	.7792 (7.452)		1.0038	
2 800.01 - 8 600 (2287)	.9826	.3453	.9550 (36.054)	.9840	-2.3366	1.1080 (37.555)	1.1603	.9192	-.3677	.9516 (16.179)		.9965	
8 600.01 - 17 200 (540)	.8891	.0657	1.0289 (13.578)	.9827	-2.4078	1.0699 (36.125)	1.0299	.7323	-1.1233	1.0728 (7.931)		1.0420	
17 200.01 - 28 600 (80)	.8924	-.3916	1.0840 (14.105)	.7587	-1.9384	.9521 (8.687)	.8599	.7686	-1.4696	1.0218 (8.928)		.9420	
28 600.01 y más (19)	.9234	-.3574	1.0517 (10.418)	.6651	-2.4824	1.0052 (4.228)	.9554	.8295	-1.9768	1.0536 (6.618)		1.0010	

R ²	Tradicionales II			Modernos			Servicios				
	a	b	c	a	b	c	a	b	c		
.9760	-1.6155	.9821 (30.602)	1.2652	.7613	-8.2150	2.2859 (8.565)	.8996	.9419	-1.6731	.9419 (14.357)	1.2134
.9777	-1.5858	1.0006 (31.765)	1.0478	.4438	-2.5417	.8022 (4.284)	.9319	.9711	-1.4459	.9711 (17.735)	1.0169
.9671	-2.0370	1.1120 (26.022)	1.0808	.8848	-5.9279	1.7728 (13.293)	.8956	.8386	-.5638	.8386 (14.047)	.8150
.8047	-3.3675	1.3781 (9.943)	1.2714	.3651	-5.9720	1.5792 (3.715)	.6482	1.1819	-2.0330	1.1819 (6.650)	1.0904
.2101	.8494	.5467 (1.547)	.5198	.2248	-2.1701	.9400 (1.616)	.9053	1.3858	-3.4605	1.3858 (9.273)	1.3177

NOTA: a = intercepto de la función estimada; b = coeficiente de la regresión; c = elasticidad gasto. La cifra entre paréntesis en la primera columna (estrato) es el número de observaciones; en el resto es el valor de t. El método de estimación viene explicado en el texto.

FUENTE: Cálculos efectuados con la información de la Encuesta de Ingresos y Gastos de los Hogares, realizada por la Secretaría de Programación y Presupuesto en 1977.

CUADRO A.2.7

Resultados empíricos de las estimaciones: 1977

Hogares Metropolitanos

Estrato de Ingreso	Gasto Total			Primarios			Tradicionales I			
	R ²	a	b	R ²	a	b	R ²	a	b	c
0 - 2 800 (545)	.7220	.5640	.8971 (7.729)	.6820	-1.3076	.8170 (7.023)	.9108	-2009	.9386 (7.109)	1.0400
2 800.01 - 8 600 (2195)	.9380	.2833	.9672 (18.654)	.9355	-1.7346	.9070 (18.259)	.9377	-2.646	.8974 (8.934)	.9279
8 600.01 - 17 200 (721)	.9557	-.0397	1.0373 (22.270)	.9398	-2.3586	1.0442 (18.944)	.1027	-.8240	.9700 (9.013)	.3288
17 200.01 - 28 600 (175)	.9559	.5442	.8846 (22.316)	.9223	-1.9544	.9306 (16.527)	.1105	-.2840	.7689 (11.109)	.2170
28 600.01 y más (49)	.7514	.8496	.8482 (7.168)	.7183	-.7744	.6827 (6.584)	.8049	-.3916	.7587 (3.042)	.8940

R ²	Tradicionales II			Modernos			Servicios				
	a	b	c	a	b	c	a	b	c		
.6952	-1.3050	.8317 (7.244)	.9217	.0387	-3.2213	.4915 (9.63)	n.s.	.7125	-1.1508	.9254 (7.549)	1.0315
.9428	-1.6525	1.0132 (19.470)	1.0475	.7861	-4.8842	1.4234 (9.194)	1.4717	.8745	-1.4327	1.0394 (12.658)	1.0695
.9749	-1.4800	.9845 (29.907)	.9491	.7234	-5.0854	1.5327 (7.755)	1.4777	.9727	-1.3171	1.0451 (28.616)	1.0193
.9042	-2.3546	1.1379 (14.732)	1.2864	.5618	-5.0025	1.3171 (5.430)	1.4890	.8476	-.4816	.9016 (11.312)	1.0907
.7058	-.1949	.7317 (6.386)	.8626	.0371	.7527	.3775 (.810)	n.s.	.8296	-.4995	.9251 (9.098)	1.0907

NOTA: a = intercepto de la función estimada; b = coeficiente de la regresión; c = elasticidad gasto. La cifra entre paréntesis en la primera columna (estrato) es el número de observaciones; en el resto es el valor de la t. El método de estimación viene explicado en el texto. n.s. = no significativa.

FUENTE: Cálculos efectuados con la información de la Encuesta de Ingresos y Gastos de los Hogares, realizada por la Secretaría de Programación y Presupuesto en 1977.

CUADRO A.2.8

Elasticidad gasto estimada y elasticidad global para Primarios: 1968.

<i>Estrato de Ingreso</i>	<i>Familias Rurales</i>	<i>Estrato de Ingreso</i>	<i>Familias Urbanas</i>	<i>Familias Metropolitanas</i>
0 - 300	.7002	0 - 1 000	.8030	.8450
301 - 600	.9851	1 001 - 3 000	.7794	.8108
601 - 1 000	.9016	3 001 - 6 000	.8217	.8774
1 001 - 3 000	.8614	6 001 - 10 000	.8519	.8504
3 001 y más	.8878	10 001 y más	.6149	.8529
Elasticidad global ¹	.8867		.7943	.8443

¹ Para la definición de elasticidad global véase texto.

FUENTE: Banco de México, op. cit. Cálculos de la autora.

CUADRO A.2.9

Elasticidad global estimada y elasticidad global para Tradicionales I: 1968

<i>Estrato de Ingreso</i>	<i>Familias Rurales</i>	<i>Estrato de Ingreso</i>	<i>Familias Urbanas</i>	<i>Familias Metropolitanas</i>
0 - 300	1.4866	0 - 1 000	.9838	.8439
301 - 600	1.3200	1 001 - 3 000	.8611	.8141
601 - 1 000	1.0456	3 001 - 6 000	.7590	.7299
1 001 - 3 000	.9221	6 001 - 10 000	.7354	.5925
3 001 y más	.7473	10 001 y más	.5834	.6559
Elasticidad global ¹	.9970		.8223	.7364

¹ Para la definición de elasticidad global véase texto.

FUENTE: Banco de México, op. cit. Cálculos de la autora.

CUADRO A.2.10

Elasticidad gasto estimada y elasticidad global para Tradicionales II: 1968

<i>Estrato de Ingreso</i>	<i>Familias Rurales</i>	<i>Estrato de Ingreso</i>	<i>Familias Urbanas</i>	<i>Familias Metropolitanas</i>
0 - 300	.9259	0 - 1 000	1.0000	1.1141
301 - 600	1.0473	1 001 - 3 000	1.0901	.9232
601 - 1 000	1.0672	3 001 - 6 000	1.0764	.9382
1 001 - 3 000	1.0664	6 001 - 10 000	.9312	.8584
3 001 y más	1.0241	10 001 y más	.7480	.8491
Elasticidad global ¹	1.0608		1.0346	.9046

¹ Para la definición de elasticidad global véase texto.

FUENTE: Banco de México, op. cit. Cálculos de la autora.

CUADRO A.2.11

Elasticidad gasto estimado y elasticidad global para Modernos: 1968

<i>Estrato de Ingreso</i>	<i>Familias Rurales</i>	<i>Estrato de Ingreso</i>	<i>Familias Urbanas</i>	<i>Familias Metropolitanas</i>
0 - 300	0.0000	0 - 1 000	1.4405	1.3498
301 - 600	1.4159	1 001 - 3 000	1.2884	1.0216
601 - 1 000	1.1933	3 001 - 6 000	1.2537	1.1323
1 001 - 3 000	1.4192	6 001 - 10 000	1.7873	1.8847
3 001 y más	1.2847	10 001 y más	1.1715	1.3990
Elasticidad global ¹	1.3470		1.4725	1.4053

¹ Para la definición de elasticidad global véase texto.

FUENTE: Banco de México, op. cit. Cálculos de la autora.

CUADRO A.2.12

Elasticidad gasto estimado y elasticidad global para Servicios: 1968

<i>Estrato de Ingreso</i>	<i>Familias Rurales</i>	<i>Estrato de Ingreso</i>	<i>Familias Urbanas</i>	<i>Familias Metropolitanas</i>
0 - 300	1.1721	0 - 1 000	1.2759	1.2454
301 - 600	1.5118	1 001 - 3 000	1.2821	1.2843
601 - 1 000	1.5342	3 001 - 6 000	1.2898	1.2148
1 001 - 3 000	1.4215	6 001 - 10 000	1.1429	1.2184
3 001 y más	1.5283	10 001 y más	1.1715	1.2444
Elasticidad global ¹	1.4694		1.2521	1.2411

¹ Para la definición de elasticidad global véase texto.

FUENTE: Banco de México, op. cit. Cálculos de la autora.

CUADRO A.2.13

Elasticidad gasto estimada y elasticidad global para Primarios: 1977

<i>Estrato de Ingreso</i>	<i>Hogares Rurales</i>	<i>Estrato de Ingreso</i>	<i>Hogares Urbanos</i>	<i>Hogares Metropolitanos</i>
0 - 2 800	.8949	0 - 2 800	1.0213	.9108
2 801 - 8 600	.9831	2 801 - 8 600	1.1603	.9377
8 601 y más	1.2449	8 601 - 17 200	1.0399	1.0067
		17 201 - 28 600	.8599	1.0520
		28 601 y más	.9554	.8049
Elasticidad global ¹	.9850		1.0864	.9665

¹ Para la definición de elasticidad global véase texto.

FUENTE: Secretaría de Programación y Presupuesto, op. cit. Cálculos de la autora.

CUADRO A.2.14

Elasticidad gasto estimada y elasticidad global para Tradicionales I: 1977

<i>Estrato de Ingreso</i>	<i>Hogares Rurales</i>	<i>Estrato de Ingreso</i>	<i>Hogares Urbanos</i>	<i>Hogares Metropolitanos</i>
0 - 2 800	0.9066	0 - 2 800	1.0038	1.0463
2 801 - 8 600	0.9130	2 801 - 8 600	0.9965	0.9279
8 601 y más	0.8395	8 601 - 17 200	1.0427	0.9352
		17 201 - 28 600	0.9426	0.8693
		28 601 y más	1.0018	0.8945
Elasticidad global ¹	0.9036		1.0092	0.9315

¹ Para la definición de elasticidad global véase el texto.

FUENTE: Secretaría de Programación y Presupuesto, op. cit. Cálculos de la autora.

CUADRO A.2.15

Elasticidad gasto estimada y elasticidad global para Tradicionales II: 1977

<i>Estrato de Ingreso</i>	<i>Hogares Rurales</i>	<i>Estrato de Ingreso</i>	<i>Hogares Urbanos</i>	<i>Hogares Metropolitanos</i>
0 - 2 800	1.2011	0 - 2 800	1.2652	0.9271
2 801 - 8 600	1.0065	2 801 - 8 600	1.0478	1.0475
8 601 y más	0.9793	8 601 - 17 200	1.0808	0.9491
		17 201 - 28 600	1.2714	1.2864
		28 601 y más	.5198	0.8626
Elasticidad global ¹	1.0984		1.0754	1.0310

¹ Para la definición de elasticidad global véase el texto.

FUENTE: Secretaría de Programación y Presupuesto, op. cit. Cálculos de la autora.

CUADRO A.216

Elasticidad-gasto estimada y elasticidad global para Modernos: 1977.

<i>Estrato de Ingreso</i>	<i>Hogares Rurales</i>	<i>Estrato de Ingreso</i>	<i>Hogares Urbanos</i>	<i>Hogares Metropolitanos</i>
0 - 2 800	2.6441	0 - 2 800	2.9449	n.s.
2 801 - 8 600	1.5031	2 801 - 8 600	0.8400	1.4717
8 601 y más	1.1241	8 601 - 17 200	1.7230	1.4777
		17 201 - 28 600	1.4569	1.4890
		28 601 y más	.8938	n.s.
Elasticidad global ¹	1.6493		1.2764	1.2827

¹ Para la definición de elasticidad global véase el texto.

n.s.: no significativa.

FUENTE: Secretaría de Programación y Presupuesto, op. cit. Cálculos de la autora.

CUADRO A.2.17

Elasticidad-gasto estimada y elasticidad global para Servicios: 1977.

<i>Estrato de Ingreso</i>	<i>Hogares Rurales</i>	<i>Estrato de Ingreso</i>	<i>Hogares Urbanos</i>	<i>Hogares Metropolitanos</i>
0 - 2 800	1.3181	0 - 2 800	1.2134	1.0315
2 801 - 8 600	1.1593	2 801 - 8 600	1.0169	1.0695
8 601 y más	1.1002	8 601 - 17 200	0.8150	1.0075
		17 201 - 28 600	1.0904	1.0193
		28 601 y más	1.3177	1.0907
Elasticidad global ¹	1.2011		0.9913	1.0414

¹ Para la definición de elasticidad global véase el texto.

FUENTE: Secretaría de Programación y Presupuesto, op. cit. Cálculos de la autora.

CUADRO A.2.18
Elasticidad por intervalo: 1968

<i>Grupos de Ingreso</i>	<i>Automóviles</i>	<i>Aparatos para el hogar</i>
FAMILIAS RURALES		
0 - 600	0.0000	.9544
301 - 1 000	0.0000	.9808
601 - 3 000	1.7876	.8809
1 001 y más	1.2687	.9176
FAMILIAS URBANAS		
0 - 600	2.9489	1.5434
301 - 1 000	2.7275	1.2242
601 - 3 000	2.7059	.9267
1 001 y más	2.6805	-.1829
FAMILIAS METROPOLITANAS		
0 - 600	2.0145	1.0955
301 - 1 000	1.1254	.6312
601 - 3 000	.9646	.1065
1 001 y más	1.1503	.6945

FUENTE: Banco de México, op. cit. Cálculos de la autora.

CUADRO A.2.19
Elasticidad por intervalo: 1977.

<i>Grupos de Ingreso</i>	<i>Automóviles</i>	<i>Aparatos para el hogar</i>
HOGARES RURALES		
0 - 8 600	2.3947	2.1240
2 801 - 17 200	.9460	.7332
8 601 - 28 600	3.4840	1.3726
17 201 y más	1.2927	-2.7818
HOGARES URBANOS		
0 - 8 600	2.9691	2.0517
2 801 - 17 200	1.8771	.8055
8 601 - 28 600	.0199	2.0491
17 201 y más	2.6772	.2446
HOGARES METROPOLITANOS		
0 - 8 600	3.4925	2.1825
2 801 - 17 200	2.3394	.9680
8 601 - 28 600	.0038	.4709
17 201 y más	1.9230	.8593

FUENTE: Secretaría de Programación y Presupuesto, op. cit. Cálculos de la autora.

APENDICE DEL CAPITULO 3

I. Metodología para calcular los coeficientes de empleo, inversión e importaciones por rama industrial

El cálculo de los coeficientes de empleo y los requerimientos de capital se hizo con base en la información de los Censos Industriales de 1960, 1965, y 1975 y de Cuentas Nacionales. Los requerimientos de importaciones se estimaron con las matrices de insumo-producto de 1960 y de 1970. El procedimiento seguido para compatibilizar la información y realizar los cálculos correspondientes se describe a continuación.

I.1. Obtención de la información censal a precios corrientes

a) Las ramas de la matriz de insumo-producto

Utilizando la matriz de insumo-producto de 1960 se obtuvo la correspondencia entre las 28 ramas industriales (de la 8 a la 35) de la matriz y las clases industriales de los Censos Industriales, de tal forma que se construyó un cuadro de equivalencias entre las clases industriales para los años de 1960, 1965, 1970 y 1975 y su correspondiente rama de la matriz de insumo-producto. Cabe señalar que para los años de 1970 y 1975 fue necesario recurrir al Censo de Servicios pues en esos años se decidió pasar las actividades de reparación del Censo Industrial a este último.

b) Los datos censales

Con el cuadro de equivalencias se procedió a sumar para cada concepto de los trabajados en los cuadros, las clases correspondientes a cada rama; la definición de las variables censales utilizadas vienen en el Anexo A.3.1.

1. Personal Ocupado: se obtuvo directamente.
2. Remuneraciones al Personal Ocupado: excepto para 1960, se obtuvo directamente. En 1960 fue necesario sumar los rubros sueldos y salarios y prestaciones sociales.
3. Capital invertido neto: excepto para 1960 donde no hay datos, se obtuvo directamente.

4. Capital Invertido Bruto: para 1970 y 1975 resultó de la suma del capital invertido neto y las reservas acumuladas para depreciación. De 1960 se obtuvo directamente y para 1965 no se consignan datos sobre reservas.
5. Valor Agregado Bruto Censal: en 1965, 1970 y 1975 se obtuvo directamente. En 1960 fue necesario restar al valor bruto de la producción los insumos intermedios, que también fue necesario agrupar.
6. Reservas Acumuladas para Depreciación: en 1970 y 1975 se obtuvieron directamente; para los años 1960 y 1965 no se consignan estos datos.
7. Inversión Bruta y Neta: se obtuvo directamente para 1970 y 1975. En 1960 y 1965 no se pudo deducir.
8. Valor Agregado Neto Censal: sólo se pudo obtener en 1970 y 1975 restando al Valor Agregado Bruto las reservas para depreciación de ese año.
9. Incremento del Personal Ocupado: para 1970 y 1975 es el personal ocupado al 31 de diciembre de 1970 o 1975 menos el ocupado el 31 de diciembre de 1969 o 1974, respectivamente.

1.2. Índices para deflactar

Para deflactar el valor agregado se utilizó el índice de precios del Producto Interno Bruto (base 1960=10) para cada rama de las Cuentas Nacionales del Banco de México (Anexo A.3.3.).

El capital y la inversión se deflactaron con un mismo índice para todas las ramas y para todos los años; se trata del índice de precios de la Inversión Fija Bruta total también del Banco de México (Anexo A.3.2.).

1.3. Información no censal

a) Incremento del valor Agregado Neto: Se calculó el porcentaje que representaban las reservas para depreciación censales en el valor agregado bruto censal para 1970 y 1965 (todo ello a precios corrientes). El porcentaje de 1970 se aplicó al valor agregado de Cuentas Nacionales del Banco de México para 1969 y 1970; y para 1974 y 1975, se usó el porcentaje de 1975. Finalmente, al valor agregado neto de 1970 se le restó el de 1969 y al de 1975 el de 1974.

b) Importaciones: se obtuvieron de las matrices de insumo-producto de 1960 y de 1970 (en el Anexo A.3.3. se describe cómo se redujo esta última de 72 a 42 ramas). La información se deflactó con el índice de precios de las importaciones totales del Banco de México (1.210 con base 1960 = 100).

1.4. Agrupación por sectores o ramas agrupadas

Se procedió a agrupar a las 28 ramas industriales en cinco sectores: Tradicionales I; Tradicionales II; Modernos; Intermedios, y de Capital. Esto se hizo de acuerdo al tipo de destino y consumo de su producto final (véase Anexo A.3.4.)

I.5. Relaciones obtenidas

Los coeficientes que se calcularon son los siguientes:

- a) Requerimientos de empleo (con datos censales)
- | | |
|---|---------------------------------------|
| Capital neto entre
Personal Ocupado | 1960 ¹ , 1965, 1970 y 1975 |
| Personal Ocupado
entre Valor Bruto de
la Producción | 1960, 1965, 1970 y 1975 |
- b) Requerimientos de Capital
(con datos censales y de cuentas nacionales)
- | | |
|--|-------------|
| Inversión Neta entre
Incremento en el Valor
Agregado | 1970 y 1975 |
|--|-------------|
- c) Requerimientos de Importaciones
(con matrices de insumo-producto)
- | | |
|---|-------------|
| Importaciones entre Valor
Bruto de la Producción | 1960 y 1970 |
|---|-------------|

Los resultados de los coeficientes calculados y el análisis correspondiente vienen en los cuadros 3.1 -3.3, del texto.

Los datos de personal ocupado están medidos en número de personas, el resto de la información en miles de pesos.

¹Para 1960 es el capital bruto.

Anexo A.3.1

Definición de Conceptos Censales

Personal Ocupado. Incluye a todas las personas que formaban parte de los establecimientos: obreros y empleados de planta y eventuales, a las personas con licencia por enfermedad, con vacaciones o con licencia temporal; personas que trabajan sin recibir pagos fijos periódicamente, tales como propietarios y personal ocupado es al 31 de diciembre de 1960 y no incluye a los no remunerados. En 1965 corresponde al 30 de junio de 1965. Para 1970 resulta del promedio entre el personal ocupado al 31 de diciembre de 1970. Para 1975 es el promedio del 31 de diciembre de 1974, del 30 de junio de 1975 y del 31 de diciembre de 1975.

Remuneraciones al Personal Ocupado. Es el valor de los salarios, sueldos, compensaciones por horas extras, comisiones y bonificaciones, reparto de utilidades y prestaciones sociales pagados durante el año a los obreros y empleados antes de deducirles el impuesto sobre la renta y cuotas del seguro social.

Capital Invertido Neto. Representa la suma del valor en libros al 31 de diciembre de los activos circulante, fijo y diferido, propiedad de los establecimientos, deducidas las reservas que hubiere en esa fecha. El Censo Industrial de 1960 no consigna esta información.

Capital Invertido Bruto. Es el capital invertido neto más las reservas para depreciación. En el Censo Industrial de 1965 no aparecen las reservas para depreciación, por tanto, no pudo obtenerse el capital invertido bruto.

Valor Agregado Bruto Censal. Es el valor que resulta de restar a la producción bruta total los insumos.

Reservas Acumuladas para Depreciación. Es el monto total de las reservas acumuladas para la depreciación de los activos fijos propiedad de los establecimientos al 31 de diciembre de 1970 y 1975. En los Censos Industriales de 1960 y 1965 no se da esta información.

Inversión Bruta Anual. Representa la suma de la inversión fija bruta más la variación (\pm) total de existencias. Para 1960 y 1965 no aparece este dato.

Inversión Total Neta. Es la inversión total bruta menos la depreciación correspondiente a 1970 y 1975.

Valor Agregado Neto Censal. Es el valor agregado bruto censal menos la depreciación correspondiente a 1970 y 1975.

Anexo A.3.2

Deflatores: 1960= 100

Rama	Indice de Precios del PIB 1965	Indice de Precios del PIB 1970	Indice de Precios del PIB 1975
5	155.6	249.4	389.4
6	113.6	144.8	258.7
7		104.7	
8	121.1	152.8	274.4
9	115.3	106.7	291.8
10	111.4	127.6	225.2
11	115.8	133.3	347.2
12	125.9	150.7	322.8
13	143.4	188.8	257.1
14	113.4	120.0	331.8
15	133.8	237.9	417.4
16	95.4	116.4	199.0
17	119.6	113.3	285.4
18	145.4	201.7	364.5
19	130.4	209.2	369.4
20	118.3	117.8	157.4
21	97.3	105.3	222.5
22	95.5	62.5	52.8
23	90.8	76.0	106.5
24	92.6	114.7	234.5
25	89.5	102.3	146.3
26	111.7	116.6	209.6
27	90.9	94.7	198.9
28	136.2	162.8	261.2
29	104.8	110.4	200.7
30	117.6	147.6	440.0
31	123.2	122.1	215.1
32	113.8	125.2	166.3
33	139.6	199.6	374.3
34	100.1	111.5	135.8
35	108.4	127.5	219.3
36	118.7	157.6	312.2
37	123.7	115.4	138.1
38	102.4	135.6	205.1
39	111.5	111.5	194.9
40	118.8	144.2	184.6
41	113.3	131.4	236.3
42	181.4	166.5	245.1
43	115.5	142.3	268.8
44	132.9	174.0	324.2
45	148.1	215.3	392.9
46	116.1	151.9	301.8
47	110.0	129.0	233.2
Año		Indice de precios de la Inversión Fija Bruta Total	
1960		100	
1965		113	
1970		133	
1975		244	

FUENTE: Banco de México, *Estadísticas de la Oficina de Cuentas de Producción, 1960-1976*.

Anexo A.3.3

Agrupación de la Matriz 1970 de Acuerdo a la de 1960

En el anexo C *Comparación de Clasificaciones 1960-1970* de la matriz de 1970 se explicita que "...no se logró una equivalencia total en ciertas actividades industriales que ampliaron o redujeron su cobertura al otorgárseles distintos tratamientos técnicos". De aquí que la matriz de 70 no se pueda reducir a los 45 sectores de 1960, sino a 42 por la necesaria fusión de ramas que no se pueden separar.

Ramas de 1960	<i>Título de la Rama</i>		Ramas de 1970
1	Agricultura	Agricultura	1
2	Ganadería	Ganadería	2
3	Silvicultura	Silvicultura	3
4	Caza y Pesca	Caza y Pesca	4
5	Minas Metálicas	Mineral de Hierro	7
		Minerales Metálicos no Ferrosos	8
6	Minas no Metálicas	Canteras	9
		Otros Minerales no Metálicos	10
7	Petróleo y Petroquímica	Carbon y Derivados	5
		Extracción de petróleo y gas	6
		Refinación de petróleo	33
		Petroquímica Básica	34
8	Carnes y Lácteos	Prod. Cárnicos y Lácteos	11 ¹
9	Harinas y Nixtamal	Mol. de Trigo	13
		Mol. de Maíz	14 ²
10	Otros productos alimenticios	Envasado de frutas y legum.	12 ²
		Procesamiento de café	15
		Azúcar y subproductos	16
		Aceites y gras. Veget. comest.	17
		Alimentos para animales	18
		Otros produc. alimenticios	19 ³
11	Bebidas	Bebidas alcohólicas	20
		Cerveza	21
		Refrescos embotellados	22 ⁴
12	Productos del Tabaco	Tabaco y sus productos	23
13	Textiles de fibra blanda	Hilado y tejido de fibras blandas	24
14	Otros Textiles	Hilado y Tejido de fibrasduras	25 ⁵
		Otras Industrias Textiles	26
15 y 19	Prendas de Vestir y Calzado y Productos de Cuero	Fabricación de prendas de vestir	27 ⁶
		Productos de Cuero, incluso zapatos	28
16	Madera y Corcho	Aserraderos, incluso triplay	29
		Otras industrias de la madera	30
17	Papel	Papel y cartón	31
18	Imprenta y Editorial	Imprenta y Editoriales	32
20	Prod. de Hule	Productos de Hule	41
21	Química Básica	Química Básica	35
22	Fibras sintéticas	Fibras sintéticas	37

23 y 27	Fertilizantes e insecticidas y otras industrias químicas	Abonos y fertilizantes	36 ^{7,8}
		Otras industrias químicas	40
24 y 26	Jabones y detergentes y Perfumes y Cosméticos	Jabones, detergentes, perfumes y cosméticos	39 ⁹
25	Productos Farmacéuticos	Productos medicinales	38 ¹⁰
28	Cemento y Vidrio	Fabricación de vidrio	43 ¹¹
		Fabricación de cemento	44
		Otros productos a base de min. no metal	45
29	Metálica Básica	Básicas de Hierro	46 ¹²
		Básicas de Metales no Ferrosos	47
30	Productos Metálicos	Muebles metálicos	48 ¹³
		Productos metálicos estructurales	49
		Otros prod. metálicos	50
31	Maquinaria no Eléctrica	Maquinaria no eléctrica	51
32	Maquinaria eléctrica	Maquinaria y aparatos eléctricos	52
		Aparatos electrodomésticos	53
		Equipos y Accesorios electrónicos	54
		Otros Equipos y Aparatos Eléctricos	55
33	Equipo de Transporte	Equipo de Transporte	58
34	Construcción de Automóviles	Vehículos Automóviles	56
		Carrocerías y partes de Autos	57
35	Otras industrias manufactureras	Artículos de plástico	42 ¹⁴
		Otras Industrias manufactureras	59
36	Construcción	Construcción	60
37	Electricidad	Electricidad	61
38	Esparcimiento	Servicios de Esparcimiento	71
39	Transporte	Transporte	64
40	Comunicaciones	Comunicaciones	65
41	Comercio	Comercio	62
42	Alquiler de Inmuebles	Alquiler de Inmuebles	67
43	Hoteles y Restaurantes	Restaurantes y Hoteles	63
44	Crédito y Seguros	Servicios Financieros	66
45	Otros Servicios	Servicios profesionales	68
		Servicios de Educación	69
		Servicios Médicos	70
		Otros Servicios	72

Notas

- ¹ En esta rama no se incluye parte de la rama 19 de 1970: fabricación de helados y paletas.
- ² La rama 12 de 1970 no aparece en la explicación metodológica de la matriz, sin embargo, se considera en la clasificación que le sigue.
- ³ La rama 21 de 1970 en su clase fabricación de malta debería ir en la rama 10 de 1960, ante la imposibilidad de separarla se eliminó de esta última rama.
- ⁴ Parte de la rama 16 de 1970 (destilación de alcohol etílico) debería ir en la rama 11 de 1960.
- ⁵ La rama 16 de 1970 en su parte correspondiente a despepite de algodón debería aparecer en la rama 14 de 1960.
- ⁶ Ante la imposibilidad de separar en la rama 28 de 1970 la producción de zapatos de la de otros productos de cuero se decidió fusionar las ramas 1 y 19 de 1960.
- ⁷ En virtud de que en la matriz de 1970 se pasó la parte correspondiente de insecticidas a la rama 40 (otros prod. químicos) se fusionaron las ramas 23 y 27 de 1960.

- 8 Una parte de la rama 35 de 1970 (colorantes y pigmentos) debería aparecer en la rama fusionada 23 y 27 de 1960.
- 9 Fusión original en la matriz.
- 10 La rama 26 de 1970 en su parte de fabricación de algodón absorbente, telas adhesivas y prods. similares se incluyeron en la rama 15 de 1960.
- 11 Parte de la rama 33 de 1970 (Fab. de mat. para pavimentación) debería ir en la rama 28 de 1960.
- 12 Parte de la rama 50 de 1970 (fundición y moldeo de piezas metálicas) debería ir en la rama 29 de 1960.
- 13 Dos clases de la rama 51 de 1970 (Calderas y Quemadores y Cartuchos y Armas Portátiles) deberían aparecer en la rama 30 de 1960.
- 14 Parte de la rama 54 de 1970 (Discos y cintas magnetofónicas) debería aparecer en la rama 35 de 1960.

Anexo A.3.4

Clasificación de las ramas industriales de la matriz de insumo-producto de 45 sectores por categoría

<i>Ramas productoras de Bienes de Consumo</i>	<i>Ramas productoras de Insumos</i>
Tradicionales I	Intermedias
8. Matanza de ganado	14. Otras industrias
9. Molienda de trigo y nixtamal	17. Papel y sus productos
10. Otros alimentos	19. Cuero y sus productos
11. Bebidas	21. Químicos básicos
12. Tabaco	22. Fibras sintéticas y plásticos
Tradicionales II	23. Abonos y fertilizantes
13. Textiles (fibras blandas)	27. Otras industrias químicas
15. Vestimenta y calzado	28. Productos minerales no metálicos
16. Madera y corcho	30. Productos metálicos
18. Imprenta y editorial	De bienes de capital
24. Jabones y detergentes	29. Industrias metálicas básicas
25. Productos farmacéuticos	31. Maquinaria no eléctrica
26. Perfumes y cosméticos	33. Equipo de transporte
Modernas	
20. Hule	
32. Maquinaria eléctrica	
34. Construcción de automoviles	
35. Otras manufacturas	

Referencias bibliográficas

- Ayala, J., et al.: "La crisis económica: evolución y perspectivas"; en González Casanova, P. y Florescano, E.: *México Hoy, Siglo XXI*, México 1979.
- CIDE: *Economía Mexicana*, número 2. México, 1968.
- Cline, W.R.: *Potential Effects of Income Redistribution on Economic Growth. Latin American Cases*. Praeger, New York, 1972.
- Cramer, J. S.: *Econometría Empírica*. Fondo de Cultura Económica, México, 1969.
- Fanjzylber, F. y Martínez, T.T.: *Las empresas transnacionales; expresión a nivel mundial y proyección en la industria mexicana*. Fondo de Cultura Económica, México, 1976.
- Furtado, C.: *Subdesarrollo y estancamiento en América Latina*. Ed. Universitaria, Buenos Aires, Argentina, 1966.
- , *Um proyecto para o Brasil*. Editorial Saga, Río de Janeiro, Brasil, 1969.
- , *Análise do modelo Brasileiro*. Civilização Brasileira, Río de Janeiro, Brasil 1972.
- , *O Mito do Desenvolvimento Economico*. Paz e Terra, Río de Janeiro, Brasil, 1974.
- Goreux, L.: "Boletín mensual de Economía y Estadísticas Agrícolas". FAO, vol. IX, núm. 10. Octubre, 1960.
- Guillén, H.J.: "El problema de la realización de la plusvalía en la fase avanzada del subdesarrollo. El caso de México"; *Taller de Análisis Socioeconómico*. (TASE), México, 1974.
- Hernández L.E. y Córdova Ch.J.: "Estructura de la distribución del ingreso en México". *Comercio Exterior*, vol. 29, núm. 5. Mayo, 1979.
- Kalifa, S.: "La distribución del ingreso en México; una reconsideración al problema distributivo". Tesis doctoral inédita, 1977.
- Lustig, N.: "Distribution of income, structure of consumption and economic growth: the case of Mexico". Tesis doctoral inédita, Universidad de California, Berkeley, 1979.
- , "Políticas de consumo y distribución del ingreso"; tercer avance del Subproyecto núm. 10. Sistema Alimentario Mexicano (copia mimeografiada), 1980.
- NAFINSA-CEPAL: *La política industrial en el desarrollo económico de México*. Editado por NAFINSA, México, 1971.
- Pinto, A.: "Naturaleza e implicaciones de la heterogeneidad estructural". *Trimestre Económico*. Enero-mayo, núm. 145, 1970.

- , “El modelo de desarrollo reciente en América Latina”; en Serra, J.: *Desarrollo Latinoamericano: Ensayos Críticos*; Lectura 6. Fondo de Cultura Económica, México, 1974.
- Rodríguez, O.: *La teoría del subdesarrollo de la CEPAL*. Siglo XXI, México, 1980.
- Ros, J.: “La desaceleración de la expansión industrial en los setentas”. *Investigación Económica*, vol. 32, núm. 15. Oct-Dic, 1979.
- Ros, J. y Vázquez, A.: “Industrialización y comercio exterior, 1950-1977”. *Economía Mexicana*, número 2. CIDE, México, 1980.
- Serra, J. y Tavares, M.C.: “Más allá del estancamiento. Una discusión sobre el estilo del desarrollo reciente en Brasil”; en Serra, *op. cit.* 1974.
- Solís, L.: *La realidad económica mexicana; Retrovisión y Perspectivas*. Siglo XXI, México, 1973.
- Sunkel, O. y Paz, P.: *El subdesarrollo latinoamericano y la teoría del desarrollo*. Siglo XXI, México, 1970.
- Tavares, M.C.: “Distribuição de Renda, Acumulação e Padroes de Industrialização”, en *A controvérsia sobre Distribuição de Renda e Desenvolvimento*. Zahar Editores, Río de Janeiro, Brasil, 1973.
- , “La dinámica cíclica de la industrialización reciente del Brasil”. *Trimestre Económico*, núm. 185, 1980.
- Villarreal, R.: *El desequilibrio externo en la industrialización de México (1929-1975). Un enfoque estructuralista*. Fondo de Cultura Económica, México, 1976.
- Vernon, R.: *El dilema del desarrollo económico de México*. Ed. Diana, México, 1966.
- Vuskovic, P.: “Distribución del ingreso y opciones de desarrollo”; en Serra, *op.cit.* 1974.
- Wells, J.: “The Diffusion of Durables in Brazil and its Implications for Recent Controversies Concerning Brazilian Development”. *Cambridge Journal of Economics*, núm. 1. Cambridge, Inglaterra, 1977.

INDICE DE CUADROS Y ANEXOS

Cuadro 2.1: Distribución de las familias, del ingreso y del gasto por estratos: 1968	22
Cuadro 2.2: Distribución de los hogares, del ingreso y del gasto por estratos: 1977	23
Cuadro 2.3: Gasto per cápita y distribución porcentual del gasto por estrato de ingreso: 1968	26
Cuadro 2.4: Gasto per cápita y distribución porcentual del gasto por estrato de ingreso: 1977	28
Cuadro 2.5: Distribución porcentual del gasto entre estratos: 1968	30
Cuadro 2.6: Distribución porcentual del gasto entre estratos de ingreso: 1977	31
Cuadro 2.7: Impactos Redistributivos: 1968	32
Cuadro 2.8: Impactos Redistributivos: 1977	33
Cuadro 2.9: Impactos redistributivos para aparatos para el hogar y automóviles: 1968	35
Cuadro 2.10: Impactos Redistributivos para aparatos para el hogar y automóviles: 1977	36
Cuadro 2.11: Elasticidad-Gasto global: 1968 y 1977	39
Cuadro 3.1: Coeficientes de requerimientos de capital: 1970 y 1975	47
Cuadro 3.2: Coeficientes de requerimientos de importaciones: 1960 y 1970	48
Cuadro 3.3a: Coeficientes de empleo: 1960-1965-1970-1975	50
Cuadro 3.3b: Coeficientes de empleo: 1970	52

Cuadro 3.4: Participación de las empresas transnacionales en la producción a nivel de ramas industriales: 1970	54
Cuadro 3.5: Eslabonamiento hacia atrás por ramas: 1970	56
Cuadro 4.1: Estructura porcentual del Producto Interno Bruto por ramas de actividad: 1940, 1950, 1960, 1970 y 1978. (1960=100)	64
Cuadro 4.2: Estructura Porcentual del Valor Agregado de las Ramas Manufactureras: 1950, 1960 y 1969. (1960=100)	66
Cuadro 4.3: Participación del Valor Agregado de las Ramas Tradicionales I, Tradicionales II, Modernas, Intermedias y de Capital en el Producto Interno Bruto: 1960-1978. (1960=100)	67
Cuadro 4.4: Participación del Valor Agregado de las Ramas Tradicionales I y Tradicionales II, Modernas, Intermedias y de Capital en el Producto Interno Bruto del Sector Manufacturero: 1960-1978	67
Cuadro 4.5: Estructura porcentual anual del Producto Manufacturero	68
Cuadro 4.6: Tasas de crecimiento anuales de las ramas Tradicionales I, Tradicionales II, Modernas, Intermedias y de Capital, del PIB Manufacturero y del PIB Total	70
Cuadro 4.7: Tasas de crecimiento anual de los componentes de la demanda agregada y participación de la inversión en el producto: 1959-1963	73
Cuadro 4.8: Tasas de crecimiento anual de las ramas Maquinaria Eléctrica y Automóviles: 1958-1964. (1960=199)	75
Cuadro 4.9: Tasas de crecimiento promedio anual de la producción física de bienes duraderos específicos para el período 1951-1970	75
Cuadro 4.10: Tasas de crecimiento de la producción y las importaciones anuales e índices de sustitución de importaciones para automóviles: 1950-1970 (unidades físicas)	77
Cuadro 4.11: Tasas de crecimiento anual del Producto Total, del manufacturero y del de las ramas Modernas: 1971-1978	78
Cuadro 4.12: Tasas de crecimiento anual de la producción de bienes de consumo duradero: 1971-1979*	78

Cuadro A.2.1: Ingresos per cápita mensual según las Cuentas Nacionales y las Encuestas de Ingreso Gasto 1968 y 1977	97
Cuadro A.2.2: Resultados empíricos de las estimaciones: 1968 FAMILIAS RURALES	98
Cuadro A.2.3: Resultados empíricos de las estimaciones: 1968 FAMILIAS URBANAS	99
Cuadro A.2.4: Resultados empíricos de las estimaciones: 1968 FAMILIAS METROPOLITANAS	100
Cuadro A.2.5: Resultados empíricos de las estimaciones: 1977 HOGARES RURALES	101
Cuadro A.2.6: Resultados empíricos de las estimaciones: 1977 HOGARES URBANOS	102
Cuadro A.2.7: Resultados empíricos de las estimaciones: 1977 HOGARES METROPOLITANOS	103
Cuadro A.2.8: Elasticidad gasto estimada y elasticidad global para Primarios: 1968	104
Cuadro A.2.9: Elasticidad gasto estimada y elasticidad global para Tradicionales I: 1968	104
Cuadro A.2.10: Elasticidad gasto estimada y elasticidad global para Tradicionales II: 1968	104
Cuadro A.2.11: Elasticidad gasto estimado y elasticidad global para Modernos: 1968	105
Cuadro A.2.12: Elasticidad gasto estimado y elasticidad global para Servicios: 1968	105
Cuadro A.2.13: Elasticidad gasto estimada y elasticidad global para Primarios: 1977	106
Cuadro A.2.14: Elasticidad gasto estimada y elasticidad global para Tradicionales I: 1977	106
Cuadro A.2.15: Elasticidad gasto estimada y elasticidad global para Tradicionales II: 1977	106
Cuadro A.2.16: Elasticidad gasto estimada y elasticidad global para Modernos: 1977	107
Cuadro A.2.17: Elasticidad-gasto estimada y elasticidad global para Servicios: 1977	107
Cuadro A.2.18: Elasticidad por Intervalo: 1968	108
	123

Cuadro A.2.19: Elasticidad por Intervalo: 1977	108
Anexo A.3.1: Definición de Conceptos Censales	112
Anexo A.3.2: Deflatores: 1960=100	113
Anexo A.3.3: Agrupación de la Matriz 1970 de acuerdo a la de 1960	114
Anexo A.3.4: Clasificación de las Ramas Industriales de la Matriz de Insumo Producto de 45 Sectores por Categoría	116

EL COLEGIO DE MEXICO



3 905 0578457 V



CENTRO DE ESTUDIOS ECONOMICOS Y DEMOGRAFICOS

La relación entre distribución del ingreso y crecimiento ha tenido dentro de la disciplina económica un tratamiento intenso desde sus orígenes. En América Latina, a finales de los sesentas y principios de los setentas, se suscitó una polémica sobre las características del patrón de crecimiento de los países de la región durante el proceso de industrialización. Para unos autores, la redistribución del ingreso estaría asociada con una mayor capacidad para incorporar a la población des o subempleada, y con un mayor grado de control nacional del aparato productivo; para otros, significaría una crisis en el sector moderno, de cuyo comportamiento depende la economía en su conjunto. El propósito de este trabajo es elucidar en qué residen las discrepancias teóricas de las distintas interpretaciones y, principalmente, en analizar la aplicabilidad de las proposiciones empíricas de los autores estructuralistas en el caso de México.

