

MEDIO SIGLO DE ESTUDIOS ECONÓMICOS EN MÉXICO



TÓPICOS DE
DESARROLLO
ECONÓMICO

Alfonso Mercado
Jaime Sempere
Horacio Sobarzo
Coordinadores

EL COLEGIO DE MÉXICO

MEDIO SIGLO DE ESTUDIOS ECONÓMICOS EN MÉXICO

TOMO III
TÓPICOS DE DESARROLLO ECONÓMICO

MEDIO SIGLO DE ESTUDIOS ECONÓMICOS EN MÉXICO

TOMO III
TÓPICOS DE DESARROLLO ECONÓMICO

ALFONSO MERCADO

JAIME SEMPERE

HORACIO SOBARZO

Coordinadores



EL COLEGIO DE MÉXICO

338.97209041

I625

Tópicos de desarrollo económico / Alfonso Mercado, Jaime Sempere y Horacio Sobarzo, coordinadores. – 1a ed. – Ciudad de México : El Colegio de México, Centro de Estudios Económicos, 2016.
278 p. : il., tablas, gráfs. ; 22 cm.

(Medio siglo de estudios económicos en México ; t. 3)

ISBN: 978-607-628-076-8 (obra completa)

ISBN: 978-607-628-116-1 (volumen 3)

1. Desarrollo económico – México – Siglo xx. 2. Distribución del ingreso – México – Siglo xx. 3. Pobreza – México – Siglo xx. I. Mercado, Alfonso, 1948- , coordinador. II. Sempere, Jaime, coordinador. III. Sobarzo, Horacio, 1958- , coordinador.

Primera edición, 2016

D.R. © El Colegio de México, A. C.
Camino al Ajusco 20
Pedregal de Santa Teresa
10740 México, D. F.
www.colmex.mx

ISBN: 978-607-628-076-8 (obra completa)

ISBN: 978-607-628-116-1 (volumen 3)

Impreso en México

ÍNDICE

Presentación general	9
Introducción	
<i>Alfonso Mercado, Jaime Sempere y Horacio Sobarzo</i>	13

A. DESARROLLO ECONÓMICO

1. Crecimiento, estabilidad y distribución. Los tres grandes problemas del desarrollo: el caso de México	
<i>Francisco Javier Alejo</i>	21
2. El siglo perdido y la perspectiva. El desarrollo sustentable y sus requisitos	
<i>Víctor L. Urquidí</i>	63
3. Política petrolera y perspectivas de desarrollo de la economía mexicana. Un ensayo exploratorio	
<i>Antonio Yúnez Naude</i>	81

B. DISTRIBUCIÓN Y POBREZA

4. El impacto de los programas sociales y el contacto con profesionistas en las aspiraciones educativas de los pobres	
<i>Carlos Chiapa Labastida, José Luis Garrido y Silvia Prina</i>	109
5. La desigualdad en México	
<i>Adalberto García Rocha</i>	163

6. Orígenes de la desigualdad en la distribución del ingreso familiar en México <i>Manuel Gollás</i>	221
7. Crisis económica y niveles de vida en México: 1982-1985 <i>Nora Lustig</i>	241
8. Reflexiones acerca de la teoría de Ricardo sobre la ganancia y la teoría de Marx sobre la plusvalía <i>Carlos Roces Dorrnsoro</i>	267

PRESENTACIÓN GENERAL

El objetivo de esta antología es conmemorar medio siglo de investigación económica (1964-2014), llevada a cabo por profesores-investigadores del Centro de Estudios Económicos de El Colegio de México, y presentar una selección de sus aportaciones durante ese periodo al estudio de la economía, en especial, de la economía mexicana.

Los estudios económicos se iniciaron formalmente en El Colegio de México en 1964, con el programa de la maestría en economía y su planta de profesores-investigadores. Dos años antes, en 1962, la Junta de Gobierno de esta institución había aprobado la creación del Centro de Estudios Económicos y Demográficos (CEED). Víctor L. Urquidi, alentado por el entonces presidente de El Colegio de México, Daniel Cosío Villegas, fue responsable directo del diseño y la puesta en marcha del CEED. El objetivo inicial del CEED fue la investigación y la docencia para analizar, discutir y hacer recomendaciones sobre la política de los problemas económicos y demográficos de México y América Latina. Casi dos décadas después, en 1981, del entonces CEED surgieron dos centros: el Centro de Estudios Demográficos y de Desarrollo Urbano (CEDDU) y el Centro de Estudios Económicos (CEE).

En suma, la investigación económica en El Colegio de México cumple medio siglo de experiencia, durante el cual ha tenido dos etapas administrativas en su historia: la primera, de 1964 a 1981, como parte del CEED; y la segunda, de 1981 a la fecha, como CEE. Los directores en la primera etapa del CEED fueron Consuelo Meyer, Víctor L. Urquidi, Eliseo Mendoza Berrueto, Gustavo Cabrera Acevedo y Luis Unikel (economistas los tres primeros); y en la segunda etapa, ya como el CEE, Jesús Seade Kuri, Alain Ize, Carlos Roces Dorrnsoro, Jaime José Serra-Puche, Adalberto García Rocha, Horacio Enrique Sobarzo Fimbres, Jaime Sempere Campello, Antonio Yúnez Naude y José Antonio Romero Tellaeche, su actual director.

Los miembros del CEE han producido una gran cantidad de publicaciones sobre diversos temas económicos. Muchos de estos trabajos han sido de fuerte impacto, principalmente para las áreas relacionadas con el análisis

de la economía mexicana. Después de cincuenta años de investigación económica, El Colegio de México es altamente reconocido por su excelencia en dicha disciplina, especialmente por sus aportes al análisis de la problemática nacional y latinoamericana. Sin embargo, esta trayectoria no ha sido lineal ni constante, sino que ha pasado por diferentes periodos con distintos énfasis y enfoques de estudio.

En esta serie de cuatro tomos compilamos diversas publicaciones de los profesores-investigadores dedicados de tiempo completo al estudio de la economía, ya sea en el CEED o el actual CEE, y como resultado de la selección reunimos un total de 30 artículos. Estos trabajos abordan dos tercios de las 20 categorías temáticas de la clasificación del *Journal of Economic Literature* (JEL).¹ Esto refleja que el conjunto de profesores-investigadores que participan en esta obra trabajó en una mayoría temática de la literatura económica, gracias a que cada uno se especializó en una o dos categorías distintas a las de los demás, aunque esta vocación fue cambiando al modificarse la composición de la planta académica.

Los trabajos reproducidos aquí sugieren tres fases temáticas:

- 1) *Las décadas de 1970 y 1980.* Estas publicaciones se enfocaron principalmente en dos categorías: desarrollo económico, cambio tecnológico y crecimiento (O); y macroeconomía y economía monetaria (E). Esta fase coincide con la primera etapa de la economía estudiada en El Colegio de México, la del CEED (1964-1981).
- 2) *Desde finales de la década de 1980, durante la de 1990 y hasta los primeros años del presente siglo XXI.* Las publicaciones se concentraron en tres categorías: economía internacional (F), microeconomía (D), y economía pública (H).
- 3) *La década 2005-2014.* Presenta mayor variedad, se publicaron temas sobre economía financiera (G), economía laboral y demográfica (J), y salud, educación y bienestar (I).

¹ Los temas tratados corresponden a las clasificaciones de las siguientes categorías del JEL: A, economía general y enseñanza; C, métodos matemáticos y cuantitativos; D, microeconomía; E, macroeconomía y economía monetaria; F, economía internacional; G, economía financiera; H, economía pública; I, salud, educación y bienestar; J, economía laboral y demográfica; L, organización industrial; N, historia económica; O, desarrollo económico, cambio tecnológico y crecimiento; Q, economía agraria y de los recursos naturales y economía de medio ambiente y de la ecología.

No se tratan temas de las siete categorías siguientes: B, escuelas de pensamiento económico y metodología; K, derecho y economía; M, administración de empresas y economía de la empresa, *marketing* y contabilidad; P, sistemas económicos; R, economía urbana, rural y regional; Y, categorías diversas; y Z, otros temas especiales.

Los 30 capítulos reunidos en esta compilación se distribuyen en cuatro tomos, a saber: I. Investigaciones sobre macroeconomía y economía pública; II. Investigaciones sobre microeconomía y economía internacional; III. Tópicos de desarrollo económico, y IV. Investigaciones sobre política social, energía y medio ambiente. Los editores de esta serie expresamos nuestro reconocimiento y agradecimiento a los autores participantes.

INTRODUCCIÓN

Alfonso Mercado, Jaime Sempere y Horacio Sobarzo

Los ocho capítulos reunidos en este tomo se distribuyen en dos partes: *a)* desarrollo económico y *b)* distribución y pobreza. En cada parte, los capítulos se presentan en orden alfabético de acuerdo con los apellidos de los autores. A continuación comentaremos la importancia y las aportaciones de los trabajos aquí compilados.

A. DESARROLLO ECONÓMICO

En esta parte, se presentan tres capítulos que abordan grandes problemas del desarrollo económico, tanto en el ámbito latinoamericano (el siglo xx fue “otro siglo perdido”) como en el mexicano. Los temas que se tratan en el caso de México son, principalmente, la relación entre crecimiento, estabilidad y distribución, y las perspectivas de desarrollo, tomando en cuenta la política petrolera.

Tres grandes problemas de desarrollo en México

Francisco Javier Alejo presenta en el capítulo 1 un trabajo crítico sobre los problemas que sufrió la economía mexicana de falta de crecimiento, amenazas a la estabilidad y empeoramiento de la distribución, con cuidadosas sugerencias sobre la política económica para la atención de dichos problemas. Este artículo fue publicado originalmente en 1984, cuando el diseño de políticas económicas en México buscaba balancear la atención a estos problemas; así pues, el autor presenta una relación entre ellos. Por ejemplo, respecto del crecimiento, Javier Alejo advierte que los “calentamientos”

de la economía mexicana (como los de 1950-1951, 1963-1964, 1973-1975 y 1978-1981) condujeron a graves presiones inflacionarias y crisis de balanza de pagos. Desde la introducción del documento, el autor reconoce que en circunstancias específicas, alguno de los tres problemas debe ganar prioridad frente a los demás; por ejemplo, cuando la economía se encuentra en un ciclo depresivo, en el caso de hiperinflación o durante una etapa de crisis social debida a una mala distribución. A la larga, Javier Alejo recomienda un balance óptimo entre los tres.

Otro siglo perdido en América Latina

El capítulo 2, de Víctor L. Urquidi, es un análisis crítico bien documentado de las políticas latinoamericanas y sugiere, entre otras cosas, promover políticas de desarrollo sustentable. En este capítulo, publicado originalmente en 2005, Urquidi critica los numerosos fracasos de la política económica de los gobiernos en América Latina, al sostener que el siglo xx fue “otro siglo perdido” para las posibilidades de desarrollo, luego de que en los últimos decenios del siglo xix habían surgido destellos de desarrollo en algunos países de la región. El autor vislumbra un desarrollo sustentable y equitativo, como el paradigma para el siglo xxi, y sugiere una búsqueda del mejoramiento permanente de los niveles de vida de los sectores menos favorecidos por el desarrollo insustentable del pasado, dando prioridad a la ecoeficiencia y a la equidad social.

La administración de la riqueza petrolera

El capítulo 3, de Antonio Yúnez Naude, es uno de los estudios pioneros sobre los impactos económicos de la administración del petróleo en México. En este trabajo, publicado en 1978, Yúnez Naude evalúa las consecuencias económicas de la política petrolera del gobierno de esa época. Considera la “alianza para la producción” como un aliciente para dinamizar la actividad del sector capitalista privado y, adicionalmente, los descubrimientos de hidrocarburos y el plan petrolero como dos nuevos factores que podrían ayudar a resolver grandes problemas de la economía que venían agravándose desde la década de 1940. En estas nuevas circunstancias, se podrían sanear las finanzas públicas y entrar a un nuevo periodo de crecimiento e industrialización acelerados; sin embargo, el autor sostiene que las posibilidades de un cambio se restringen,

principalmente, porque la política gubernamental tiende a reforzar los desequilibrios en la estructura económica de México y a fortalecer a los grupos minoritarios más poderosos, cuyo interés exclusivo había sido su propio bienestar individual.

B. DISTRIBUCIÓN Y POBREZA

Esta segunda parte consta de cinco capítulos, en el primero se evalúan los efectos de programas sociales en las aspiraciones educativas de los pobres en México. Los siguientes tres trabajos se enfocan en temas distributivos en la época de la crisis económica mexicana de la década de 1980, con análisis de los niveles de vida, las causas y las tendencias de la distribución del ingreso. Finalmente, el último capítulo hace una revisión teórica comparativa de la ganancia según Ricardo y la plusvalía de acuerdo con Marx.

Educación y pobreza

El capítulo 4, de Carlos Chiapa Labastida, José Luis Garrido y Silvia Prina, es un estudio enfocado en la educación como medio de abatimiento de la pobreza en México y el papel que ha jugado el programa oficial mexicano Progresá. En este artículo, publicado originalmente en 2012, los autores consideran que los pobres pueden carecer de la capacidad para tener aspiraciones educativas profesionales, lo cual a menudo da como resultado una inversión insuficiente en la educación para sus hijos. Los autores estudian el efecto de dicho programa oficial en las aspiraciones de los padres de los hogares pobres para la educación de sus hijos y exploran el papel de la exposición a los profesionales educados como canal posible para aumentar esas aspiraciones. Los autores encuentran una correlación positiva entre las aspiraciones de los padres de hogares pobres y los logros educativos de sus niños.

Tendencias de desigualdad

Adalberto García Rocha brinda en el capítulo 5 un trabajo de investigación riguroso que mereció el segundo lugar del Premio Nacional de Economía Banamex. En este capítulo, publicado originalmente en 1986, el autor analiza la

desigualdad en México con varios índices (Atkinson, Gini y Kolm), calculados a partir de los datos sobre hogares de las encuestas de ingresos y gastos de 1950, 1956, 1958, 1963, 1968, 1970, 1975 y 1977. Un resultado relevante es que la desigualdad global del ingreso en México fue fluctuante entre 1950 y 1977, en general con tendencia a crecer, aunque no todos los índices mostraron esta tendencia con claridad.

Las causas de la desigualdad

El capítulo 6, de Manuel Gollás, es un estudio que contribuyó a entender las causas de la distribución del ingreso en México. Publicado originalmente en 1980, Manuel Gollás encuentra un efecto de distribución funcional reductor de la desigualdad en la distribución del ingreso familiar en México en el periodo 1963-1975, frente a un efecto Gini que contribuyó a empeorar dicha distribución. El segundo efecto dominó claramente, por lo cual la desigualdad creció. Un factor importante de este resultado es el aumento en la concentración del ingreso derivado de la propiedad.

Niveles de vida

Nora Lustig ofrece un estudio crítico en el capítulo 7 sobre los costos sociales de la crisis económica mexicana sufrida en la primera mitad de la década de 1980, y aporta indicadores de niveles de vida en México. En este artículo publicado en 1987, la autora encuentra una clara asociación temporal entre el empeoramiento de varios indicadores de niveles de vida (salud, educación y comportamiento social) y la crisis económica en México, con datos anuales de 1981 a 1984.

La ganancia y la plusvalía

El capítulo 8 de Carlos Roces Dorronsoro es un ensayo teórico de la economía clásica que aporta una cuidadosa reflexión sobre uno de los vínculos entre los pensamientos de Ricardo y Marx. En este ensayo publicado originalmente en 1978, Carlos Roces explica diferencias importantes entre la teoría de Marx sobre la plusvalía, la concepción de Smith y, fundamentalmente, de Ricardo

acerca de la ganancia. El autor concluye que Smith y Ricardo postulaban que el trabajo contenido en el salario era menor al trabajo que el obrero vendía al capitalista, pero que ninguno de los dos autores acertaba a enmarcar esta conclusión dentro de una teoría del valor. Marx logra hacerlo con la teoría de la plusvalía. La clave de este hallazgo la encuentra Roces en la concepción de Marx del valor; de acuerdo con ésta, el valor es claramente la categoría que expresa la relación de producción dominante de todo modo de producción con vistas al cambio.

A. DESARROLLO ECONÓMICO

1

CRECIMIENTO, ESTABILIDAD Y DISTRIBUCIÓN. LOS TRES GRANDES PROBLEMAS DEL DESARROLLO: EL CASO DE MÉXICO*

*Francisco Javier Alejo***

La discusión economicista tradicional sobre el desarrollo económico centra la atención en los problemas que presenta el binomio crecimiento-estabilidad, sin prestar atención por lo general al problema de distribución del ingreso como no sea en su aspecto funcional (salarios-utilidades), por la estrecha vinculación que existe entre la relación salarios-utilidades y crecimiento y especialmente estabilidad del mismo. En la discusión política por lo general se destaca el binomio crecimiento-distribución, haciéndose caso omiso del problema de estabilidad.

Es innegable que en circunstancias específicas —depresión económica, hiperinflación, crisis social y política por mala distribución del ingreso— alguno de los tres fenómenos debe ganar preeminencia frente a los otros: el

* Este texto se concluyó a principios de abril de 1982, por lo que las diferentes alusiones al control y el presupuesto de divisas se hacen en el supuesto de ausencia de estos mecanismos, tal como era el caso en esas fechas. Asimismo, en el punto uno, “Políticas relativas al crecimiento”, de la sección “Lineamientos de acción” (p. 40), se recomiendan acciones para el segundo y el tercer trimestres de 1982, que dejan de tener sentido. Se prefirió dejar el texto en los mismos términos a fin de conservar su carácter original. Por otra parte, el propósito que se persiguió desde el principio fue sólo presentar un “alegato” sobre el tema en cuestión, sin incurrir en disquisiciones analíticas ni pruebas lógicas de numerosos asertos, que hubieran ampliado considerablemente la extensión del texto y complicado en consecuencia su lectura. Se espera que la “clientela” principal del ensayo se integre con personas vinculadas a la toma de decisiones de política económica más que al trabajo académico (a estas últimas se les pide su benevolencia por la falta de detalle analítico). La mejor gratificación para el autor será provocar la reflexión y la discusión. A la presente versión del ensayo se le añadió un conjunto de notas bibliográficas (que no pretenden ser exhaustivas) y algunas notas aclaratorias, ninguna de las cuales se incluía en la versión original. Se conservaron algunas repeticiones de argumentos en beneficio de la claridad expositiva.

Publicado originalmente en *El Trimestre Económico*, vol. 51, núm. 1, México, Fondo de Cultura Económica, 1984, pp. 33-72.

** Programa Universitario de Estudios del Desarrollo (PUED), UNAM.

crecimiento en la depresión, la estabilidad en la inflación y la distribución durante las crisis sociales. El binomio crecimiento-distribución, en su aspecto funcional, ganó preeminencia a raíz de los fenómenos de estanflación. Sin embargo, en una perspectiva de largo plazo es un error favorecer alguno de los tres fenómenos en perjuicio de los otros, ya que a la larga ello opera contra las perspectivas y las posibilidades de desarrollo de la economía de que se trate.

Si se descuida el crecimiento por una excesiva preocupación por la estabilidad, tratándose de un país en desarrollo con presión demográfica y problemas históricos de distribución, se logrará eventualmente la estabilidad de precios y financiera, pero empeorará la distribución y la falta de empleo desestabilizará al país desde el punto de vista político. Si se favorece el binomio crecimiento-estabilidad posponiendo la distribución —lo que con tanta frecuencia se hace en los países en desarrollo capitalistas— lo que se logre con ello se perderá tarde o temprano por inestabilidad política y el grado de desarrollo económico que se alcance dejará mucho que desear por falta de mercado suficiente, de productividad y de cuadros técnicos. Si se favorece sólo la distribución no se podrá llegar muy lejos en la materia por falta de empleo y por crisis de inflación y de balanza de pagos. Si se favorece el binomio crecimiento-distribución, la inflación y la balanza de pagos no permitirán avanzar mayormente en ninguna de las dos materias.

En consecuencia, el logro de un desarrollo amplio, intenso y sostenido requiere en un país como México atender simultáneamente en todo momento los tres fenómenos indicados, a menos que por algún tiempo se presente alguna de las circunstancias críticas mencionadas antes. Con base en estas consideraciones a continuación se discuten algunos aspectos conceptuales y de política relacionados con cada uno de los componentes de la triada, referidos a la circunstancia particular de México.

CRECIMIENTO

Si la dinámica de crecimiento económico del país es enfocada desde un punto de vista agregado, es necesario aceptar abiertamente que dados sus problemas estructurales todavía no resueltos, aun con abundantes reservas de hidrocarburos, la economía mexicana no resiste durante tiempo prolongado “calentamientos” como los de 1950-1951, 1963-1964, 1973-1975 y 1978-1981 sin graves presiones inflacionarias y crisis de balanza de pagos.

En consecuencia, así como hay que reconocer un límite inferior de orden social y político al ritmo de crecimiento que se debe imprimir a la economía —determinado aproximadamente por la tasa de crecimiento de la fuerza de trabajo—,¹ también debe reconocerse que por ahora hay un límite superior —o techo dinámico—² de orden económico, relacionado con el diferencial máximo de inflación respecto a los mercados internacionales que sin control de cambios pueden tolerarse sin incurrir en “trampas de liquidez” en el mercado de divisas.³

Vista la cuestión desde esta perspectiva el problema central de política respecto al binomio crecimiento-estabilidad debe ser la clara identificación de las restricciones estructurales y dinámicas al crecimiento que le imponen a la economía un techo dinámico que es a todas luces insuficiente desde el punto de vista del empleo.⁴ Una vez identificadas tales restricciones su remoción sería la prioridad esencial de un plan de desarrollo cuyo propósito sería el logro de tasas de crecimiento compatibles con las necesidades de empleo a largo plazo al tiempo que se obtuviera un grado mínimo de estabilidad financiera.

Una importante restricción dinámica es la tasa de ahorro interno, pues dado que con el tiempo va cayendo la eficiencia marginal del capital (es decir, la relación incremental capital-producto aumenta) y la tasa de ahorro interno no aumenta lo suficiente, cuando se intenta elevar la tasa de crecimiento del producto interno bruto (PIB) se presentan fuertes presiones inflacionarias y el crecimiento se vuelve cada vez más dependiente del ahorro externo.⁵ El len-

1 A propósito del crecimiento de la fuerza de trabajo, no debe pasarse por alto el hecho de que durante la presente década México experimentará la mayor presión de su historia en los mercados de trabajo a causa del cambio de la estructura de edades, motivado por la alta natalidad de las décadas de 1960 y 1970.

2 Al hablar de un “techo dinámico” no se desea implicar una cifra absoluta ni un tope rígido o absoluto, sino más bien un rango de tasas de tipo paramétrico en el que la tasa máxima a que se alude variaría según circunstancias específicas de corto y mediano plazos como: política cambiaria, tanto en relación con la tasa de cambio como con la libertad cambiaria; política proteccionista; fenómenos demográficos como la tasa global de crecimiento de la población y los cambios en la estructura de edades; cambios en la dinámica económica norteamericana, tanto en la tasa de inflación como en el crecimiento económico global, y variable como la tasa de interés. Es obvio que el propósito de la política de remoción de obstáculos dinámicos, de que se habla después, sería precisamente desplazar hacia arriba el rango de tasas máximas de crecimiento a que podría aspirarse.

3 Respecto al problema de la “trampa de liquidez” en el mercado de divisas, véase Dweigh S. Brothers y Leopoldo Solís, *Evolución financiera de México*, Centro de Estudios Monetarios Latinoamericanos (CEMLA), México, 1967.

4 No reconocer esta situación implicaría aceptar como fatal —como en ocasiones se hace— la existencia de una proporción de “inempleables” en la fuerza de trabajo. A este respecto es esencial no perder de vista lo dicho en la nota 1 y la importancia de los programas de atención a grupos marginados.

5 Investigaciones recientes del Banco de México —aún no publicadas— parecen mostrar que la tasa de ahorro interno respecto al PIB en términos reales se ha mantenido constante en los últimos tres

to o deficiente crecimiento de la productividad en el plano agregado y en el sectorial constituye una fuerte restricción. Esto deriva de una insuficiente capitalización de sectores clave —el agropecuario, por ejemplo—, de la falta de cuadros técnicos, de los numerosos estrangulamientos que han surgido en la mayor parte de las esferas de infraestructura, y del excesivo y deforme proteccionismo. Es evidente la necesidad de programas específicos en esta materia.

Otra importante restricción es la falta de integración vertical de la industria considerada en su conjunto, lo que da lugar a una elasticidad-ingreso de las importaciones muy alta y creciente. Destacan especialmente el escaso desarrollo de la producción de bienes de capital, y la ausencia de algunos eslabonamientos esenciales entre los bienes finales (de consumo e inversión) y las fuentes internas de materias primas —mineras, agropecuarias e hidrocarburos—: industrias forestales, empacadoras, curtidurías, celulosa, metalurgia, química y petroquímica.⁶

No puede dejarse de lado el factor agregado más importante del crecimiento económico: la tasa de inversión, que ha venido aumentando continuamente en los últimos lustros en términos nominales, pero no ha sido suficiente y su estructura ha dejado mucho que desear. A idénticas tasas de crecimiento de la inversión y del PIB pueden asociarse diversas tasas de crecimiento del empleo y la productividad, dependiendo de la estructura de la inversión, a la que se vincula una implícita elección de técnicas a lo largo del conjunto de la economía (a mediano plazo también cuentan los precios relativos en su sentido marshalliano). En México un elemento de particular importancia es el monto

lustros. La diferencia con la tasa de ahorro interno en términos nominales sería explicada principalmente por variaciones en la relación de precios de intercambio con el exterior y, probablemente, por diferencias en los precios relativos con el consumo. El fenómeno tiene una estrecha vinculación con los procesos de generación y sobre todo apropiación del excedente económico en el país (véase al respecto C. Furtado, "Prefacio a una nueva política económica", *El subdesarrollo latinoamericano*, FCE, Serie de Lecturas, núm. 45, de *El trimestre Económico*, México, 1982, pp. 155-181).

⁶ Véanse al respecto CEPAL-NAFINSA, *La política industrial en el desarrollo económico de México*, México, 1971; Jaime Ros, "Economía mexicana: evolución reciente y perspectivas", *Desarrollo y crisis de la economía mexicana*, FCE, México, 1981, pp. 336-367; Julio Boltvínik y Enrique Hernández Laos, "Origen de la crisis industrial: el agotamiento del modelo de sustitución de importaciones. Un análisis preliminar", *Desarrollo y crisis...*, *op. cit.*, pp. 456-533; Pablo Ruiz, "Desequilibrio externo y política económica en los setentas", *Desarrollo y crisis...*, *op. cit.*, pp. 534-573; Jaime Ros y Alejandro Vázquez, "Industrialización y comercio exterior, 1950-1977", *Economía Mexicana*, núm. 2, CIDE, México, 1980, pp. 27-56; Luis Almeida, "El nuevo contexto de la estrategia de bienes de capital", *Panorama y perspectivas de la economía mexicana*, El Colegio de México, México, 1980, pp. 223-245; Secretaría de Programación y Presupuesto, *Escenarios económicos de México*, SPB, México, 1981; René Villarreal, *El desequilibrio externo en la industrialización de México (1925-1975). Un enfoque estructuralista*, FCE, México, 1976, pp. 86-190.

de asignación de recursos a las actividades agropecuarias, por su contribución al empleo y a la producción de alimentos; a la producción de bienes-salario, por su importancia en la determinación de los salarios reales; a la explotación y el aprovechamiento de los recursos naturales de que el país dispone en abundancia, por los numerosos eslabonamientos que se logran, elevándose así los multiplicadores de empleo de la inversión, y a la producción de bienes de capital, con sus aspectos multiplicadores del empleo al intensificar la integración industrial.

Un obstáculo destacado de nuestro crecimiento económico son sus resultados en materia de eficiencia. Esto deriva del proteccionismo excesivo, indeterminado e indiscriminado, que limita la productividad, deforma la asignación de recursos entre actividades, sobrevalúa el tipo de cambio, fomenta la concentración monopólica y concentra riqueza e ingreso.⁷ Una política bien programada de cambio de la estructura de la protección permitiría avanzar apreciablemente en esta materia. Para ello se requiere una detallada y cuidadosa programación sectorial y por ramas de actividad. Una política de tipo de cambio realista contribuiría a la conducción del cambio, al evitarse deformaciones macroeconómicas de los precios relativos cuya distribución por sectores y ramas de actividad es imposible prever o dirigir con anticipación.

Finalmente, a medida que la ocupación y la utilización del territorio ha avanzado, la necesidad de incorporar el cambio tecnológico como factor de crecimiento económico ha sido mayor. Los descubrimientos petroleros de los últimos diez años han desempeñado un papel equivalente a la ampliación del espacio económico. El crecimiento de la fuerza de trabajo durante la década de 1980 podría desempeñar un papel similar si se logra emplearla productivamente. Sin embargo, hacia el final de la presente década el cambio tecnológico será sin duda el factor más importante de estímulo al crecimiento económico del país. El problema al respecto es que hasta el momento se carece de los cuadros científicos y técnicos, de la infraestructura de investigación y desarrollo, de la organización y del ambiente estimulante necesarios para propiciar el fenómeno en las dimensiones y la intensidad que se requerirán.

⁷ René Villarreal, "Comercio exterior, industrialización y desarrollo", mimeografiado, México, 1978; René Villarreal, *El desequilibrio externo...*, op. cit., pp. 86-108; NAFINSA-CEPAL, *La política industrial...*, op. cit., pp. 46-51 y 127-201; I. Little, T. Scitovsky y M. Scott, *Industry and Trade in some Developing Countries*, Oxford University Press, Londres, 1970, pp. 30-79 y 162-205, y también los artículos de Prebisch, Hirschman y Baer, en R. French-Davis (comp.), *Intercambio y desarrollo*, FCE, Serie de Lecturas, núm. 38 de *El Trimestre Económico*, México, 1981, pp. 143-236.

ESTABILIDAD⁸

Es de sobra conocido que la estabilidad de precios —y en buena medida de balanza de pagos en una economía deficitaria como la mexicana— depende de un equilibrio razonable entre oferta y demanda agregadas. En casos como el mexicano el logro de este imperativo económico se dificulta por la presión demográfica —en todos sus órdenes: crecimiento global, edades escolares, aumento de la fuerza de trabajo, movimientos migratorios de todo tipo— y por los rezagos sociales (tanto por el problema de ética social y política que implican cuanto por las presiones políticas específicas a que dan lugar).

Otro elemento de complicación para el logro del equilibrio global de oferta y demanda es el carácter excesivamente abierto de la economía mexicana, del que se derivan elementos exógenos no controlados en la determinación del nivel y la dinámica de los agregados financieros, con la consecuencia de que el grado de influencia de las autoridades (Banco de México) en la determinación de la base monetaria y los flujos efectivos de crédito se reduce. El grado de apertura⁹ da lugar a una influencia excesiva de la dinámica económica nor-

⁸ La discusión que sigue acerca del problema de la estabilidad no pretende ser exhaustiva. Se destacan sólo algunos aspectos que se consideran en particular pertinentes para la experiencia contemporánea de México. No puede pasarse por alto, sin embargo, el hecho de que la economía capitalista es cíclica por naturaleza. La economía mexicana no parece tener aún la madurez suficiente para generar su propio ciclo económico (véase F. J. Alejo, “La economía mexicana y sus perspectivas, *Comercio Exterior*, octubre de 1967), aunque parece estar cerca de esa condición (las fluctuaciones sexenales son un ciclo de orden político), y además está permanentemente expuesta a la influencia del ciclo económico norteamericano y de las políticas correctivas correspondientes, que constituyen una fuente exógena de inestabilidad. También debe tenerse presente que la economía mixta es, al menos en el decir de Samuelson (cf. P. Samuelson, ponencia presentada ante el Congreso Mundial de Economistas, México, 1980), inherentemente inestable. Por otra parte, en los últimos años la economía mexicana ha experimentado graves especulaciones financieras (1973-1976 y 1981-1982) seguidas de crisis en el mercado de cambios, e impulsadas en alguna medida por la inflación internacional, especialmente la de Estados Unidos; el alza abrupta de las tasas de interés en ese país; déficit fiscales del gobierno federal, obligados por necesidades sociales, y aumento súbito y caída similar de los precios del petróleo, según el caso. Papel destacado en estos fenómenos desempeñaron la intensa especulación que se presentó en la bolsa de valores (el caso del Grupo Alfa el más conspicuo), el abuso de los estímulos fiscales a las “sociedades de fomento” y, finalmente, una atractiva generalización del papel que desempeñaron estos fenómenos especulativos en las crisis, siguiendo el modelo de Hyman P. Minsky (cf. Charles P. Kindleberger, *Manias, Panics and Crashes. A History of Financial Crisis*, Basic Books Inc., Publishers, Nueva York, 1978). De particular importancia es la discusión sobre el papel fundamental de los “prestamistas de última instancia” (el banco central y el Fondo Monetario Internacional) como elemento estabilizador.

⁹ Con el concepto de “grado de apertura” se alude no sólo al peso de las importaciones en la oferta global (casi 15% en 1981) sino también a la creciente importancia de los bienes de comercio exte-

teamericana —y particularmente de las decisiones de política económica del gobierno de Estados Unidos— sobre la economía mexicana. Además, el coeficiente de bienes comerciables más los comerciados ha venido aumentando, con lo que los diferenciales de inflación y precios específicos con los Estados Unidos se vuelven más críticos: ante disparidades de precios muy grandes la elasticidad-demanda monetaria agregada de las importaciones se vuelve muy alta, como quedó claramente mostrado en los últimos años.¹⁰ Medidas específicas para “administrar” el grado de apertura serían de gran utilidad.

Se requiere que el Banco de México reasuma el grado de control que alguna vez tuvo sobre el comportamiento de los agregados financieros y que al mismo tiempo se integre más activamente a la determinación y la conducción de la política económica, de modo tal que su actuación sea más oportuna y menos de “contragolpe”.

Un factor que contribuiría a contrarrestar algunos de los problemas derivados del grado de apertura de la economía sería la adopción de una política de tipo de cambio realista, lo cual implicaría algún tipo de indización de algunas variables macroeconómicas básicas, a fin de ajustar racionalmente las expectativas en los diversos mercados y de organizar un mercado de futuros en divisas, de modo que las empresas puedan igualar en el tiempo el valor de sus activos y sus pasivos financieros. Los ajustes podrían hacerse, por ejemplo, cada seis meses o cada año. La adopción de un presupuesto de divisas contribuiría a evitar grandes movimientos financieros incontrolados hacia Estados Unidos y funcionaría como una importante presión para la disciplina financiera del sector público y la conservación de un tipo de cambio realista, pues de otra suerte la frontera con Estados Unidos se comportaría de manera contraria a la estabilidad. De adoptarse una política de cambio fijo se impondría un techo dinámico inferior al existente a la economía si se deseara lograr estabilidad de precios y de balanza de pagos.¹¹

rior, al peso específico del turismo, al “efecto-demostración” de los patrones de consumo norteamericanos y obviamente a la irrestricta libertad cambiaria practicada durante medio siglo.

¹⁰ Véase René Villarreal, *El desequilibrio externo...*, *op. cit.* Esto implica obviamente que el acelerado crecimiento experimentado por las importaciones en los últimos años se debió no sólo a su alta elasticidad-ingreso sino también a una alta elasticidad-precio de la demanda de los mismos bienes producidos internamente. Tal parece indicarlo el rápido crecimiento de las importaciones a resultados de la eliminación de permisos de importación en años recientes.

¹¹ De adoptarse el objetivo de tipo de cambio fijo a todo trance, la tasa máxima de crecimiento compatible con la estabilidad se reduce a fin de compensar la sobrevaluación proveniente de la protección a la industria. El diferencial de inflación con Estados Unidos obliga a subvaluar implícitamente en el mercado financiero vía la tasa de interés, y la presión inflacionaria resultante se mitiga a costa de los salarios (respecto al papel compensatorio de la tasa de interés, véase L. Solís y D. Brothers, *op. cit.*).

De especial importancia para el logro de la estabilidad es el reconocimiento de la existencia del techo dinámico de la economía mexicana, que aparentemente limitaría la tasa de crecimiento del producto a que podría aspirarse a entre 6 y 7%. Para atender el imperativo social del empleo debe adoptarse, como se dijo, un programa especial cuyo objetivo sea la remoción de los obstáculos dinámicos existentes tanto de orden macroeconómico como sectorial y de infraestructura. Dentro de un marco de rigurosa planeación del desarrollo, y en particular de la política económica, debe procurarse que salvo situaciones internacionales contrarias la tasa de crecimiento económico adoptada experimente las menores variaciones posibles, a fin de lograr que la capacidad productiva se desarrolle de manera regular, sin sobresaltos, y las expectativas de inversión se ajusten con mayor facilidad.

Para atender la relación precios-salarios es indispensable adoptar una política de ingresos explícita.¹² La participación de los salarios en el ingreso ha sido anormalmente baja en México y se requiere ir elevándola de manera paulatina. Para ello se necesita un continuo aumento de la productividad del trabajo, a fin de evitar que el incremento de los salarios nominales se traduzca en salarios reales decrecientes por fuerza de la inflación. El ascenso de la producción debe ser tal que haga posible un alto nivel de inversión, con una tasa decreciente de participación de las ganancias en el ingreso. Lo curioso de nuestra experiencia es que a una tasa de ganancia muy alta no han correspondido un crecimiento y un nivel de la inversión que hagan posible el aumento necesario de la productividad y un nivel de empleo que incremente la masa absoluta de salarios y que permita de manera estable una paulatina y continua redistribución del ingreso hacia los salarios.¹³

¹² La objeción más importante que se ha expresado respecto a la política de ingresos alude a las limitaciones que impone a la lucha sindicalista. La considero válida, por lo que una política de esta naturaleza tiene que ser temporal, a menos que se encuadre dentro de un pacto social de amplios alcances como se propone al final de este ensayo. Véanse al respecto: Carlos Tello, *La política económica en México, 1970-1976*, Siglo XXI Editores, México, 1979, pp. 183-209; Alfred S. Eichner, *A Guide to post Keynesian Economics*, M. E. Sharpe Inc., Nueva York, 1979, pp. 3-18, 40-45, 46-60, 99, 136-138, 149 y 174-183; J. L. Fallick y R. F. Elliott (comps.), *Incomes Policies, Inflation and Relative Pay*, George Allen and Unwin, Londres, 1981, y R. E. J. Chater, A. Dean y R. F. Elliot (comps.), *Incomes Policy*, Clarendon Press, Oxford, 1981.

¹³ La experiencia japonesa es particularmente ilustrativa acerca de este fenómeno. La redistribución de riqueza e ingreso, resultado de la reforma de McArthur al final de la segunda guerra y la política de ascenso paulatino de la tasa de salarios a partir de la reiniciación del crecimiento económico en los cincuenta, hicieron posibles niveles muy elevados de ahorro e inversión durante la fase de alto crecimiento económico: en la segunda mitad de la década de 1950 el producto nacional bruto (PNB) creció 8.7%, en la primera de la de 1970 9.7% y en la segunda 12.2%. La tasa de inversión

A los fines de la estabilidad del crecimiento se impone la necesidad de una política de ingresos explícita, pactada social y políticamente, ligada en forma estrecha a una rigurosa planeación económica de mediano y largo plazos, con lo cual la planeación aparece no sólo como un imperativo de racionalidad sino además como un imperativo de estabilidad económica. En estas condiciones los salarios nominales no deben crecer mucho más que la oferta global nacional y al mismo ritmo, como máximo, deben hacerlo los precios al consumidor. Es preciso por ello reconocer explícitamente las estructuras oligopólicas que se han desarrollado en el país y que todo país capitalista moderno razonablemente organizado regula jurídica, política y económicamente con todo rigor.¹⁴ No debe olvidarse, por otra parte, que para que la inversión tenga el comportamiento aludido —de manera tal que aumente aceleradamente la productividad— se requiere el permanente liderazgo de la inversión pública y no acciones compensatorias.¹⁵

Dadas la tendencia decreciente de la eficiencia marginal del capital y la necesidad de sostener a mediano y largo plazo la más alta tasa posible de crecimiento económico —consideradas las restricciones discutidas antes respecto al techo dinámico— el aumento de la tasa de ahorro se convierte en un requerimiento insoslayable de la estabilidad. Un factor no instrumental que contri-

en maquinaria, equipo y planas fue 16.5, 18.5 y 18.5 respectivamente, con tasas de ahorro global que llegaron a ser hasta de 40%. El coeficiente incremental capital-producto (ICOR) se mantuvo relativamente bajo (1.3 en la década de 1950 y 1.5 en la de 1960; para pasar a 3.6 y 3.1 en las dos mitades de la de 1970) gracias a aumentos muy elevados de la productividad, a ritmos nunca antes vistos en países industrializados. La tasa bruta de ahorro pasó de poco más de 30% a principios de la década de 1970 a 42% en 1960-1970. Durante los setenta tendió a declinar, pero aún hoy, con un ingreso per cápita de casi 10 mil dólares, es ligeramente superior a 30%. Véase al respecto, Noboru Nishifuji, "An Overview on Strategy and Issues of Economic Development in Japan", *Seminar on Long-Term Economic Cooperation Between Mexico and Japan*, International Development Center of Japan, mimeografiado, Tokio, julio de 1982; F. J. Alejo, "Empleo y asignación de recursos: México, ¿caso fallido?", ponencia presentada ante el Congreso Mundial de Economistas, México, agosto de 1980, publicada en Víctor L. Urquidí y Saúl Trejo Reyes (comps.), *Recursos humanos, empleo y desarrollo en la América Latina*, Serie de Lecturas, núm. 51, tomo 2, de *El Trimestre Económico*, México, FCE, 1983, y S. Okita, "Labor Productivity and Economic Development. The Japanese Experience", ponencia sustentada en la Conferencia sobre Productividad en Estados Unidos, en Brown University, mimeografiado, febrero de 1981.

¹⁴ A. S. Eichner, *op. cit.*, pp. 34-45; A. Hunter (comp.), *Monopoly and Competition*, Penguin Books Meaddlexes, Inglaterra, 1969, pp. 9-23, y R. H. Bork, *The Antitrust Paradox*, Basic Books, Inc., Nueva York, 1978.

¹⁵ Véanse F. J. Alejo, *op. cit.*; F. J. Alejo, "La política fiscal en el desarrollo económico de México", M. Wionczek (comp.), *La sociedad mexicana. Presente y futuro*, Serie de Lecturas, núm. 8 de *El Trimestre Económico*, FCE, México, 1974, pp. 56-97; C. Tello, *op. cit.*; C. Furtado, *op. cit.*, y M. Kalecki, *Socialist and the Mixed Economy*, Cambridge University Press, 1972, pp. 145-169.

buiría positivamente a este propósito será el cambio de la estructura de edades de la población: durante la década de 1980 y parte de la de 1990 aumentará la proporción de personas en edad de trabajar (el incremento de la fuerza de trabajo será el más alto de la historia del país) pues son las personas con edades de 25 a 45 años aproximadamente las que universalmente representan las mayores tasas de ahorro e ingreso. Sin embargo, mientras riqueza e ingreso se encuentren tan concentrados, las dificultades para elevar la tasa de ahorro seguirán siendo grandes. Es obvio que en todo momento deberá mantenerse una tasa de interés apropiada que estimule el ahorro y evite las continuas “filtraciones” hacia Estados Unidos, cuidándose de que las tasas activas no desestimulen la inversión, aun cuando se precise subsidiarlas en algunos casos. Además sería útil difundir aún más los servicios bancarios y propiciar todo tipo de ahorros institucionales (ejidos, comunidades, cooperativas, sindicatos, empresas, familias, asociaciones).¹⁶

Factor esencial para la estabilidad es la disciplina financiera por parte del sector público, entendida ésta correctamente. Es decir, no se trataría de imponer topes absolutos al gasto público sino políticas de financiamiento del mismo (precios y tarifas correctos, elevación de la carga fiscal, emisión más intensa e imaginativa de bonos y apropiación de excedentes especulativos por el Estado), una correcta selección y programación de actividades por desarrollar y un aumento de la eficiencia de lo gastado con la eliminación de desperdicios y corrupción. No es posible, por otra parte, seguir sosteniendo el nivel de subsidio de la economía a que se ha llegado, pues no sólo impone restricciones severas a la capacidad de maniobra financiera del gobierno y las empresas públicas sino que además deforma por completo la asignación de recursos en la economía en su conjunto.

¹⁶ Conviene insistir en que al destacar la tasa de ahorro como factor importante no se pretende hacer de ella el centro del análisis de la problemática del desarrollo, sino solamente recalcar su importancia desde la perspectiva de la estabilidad del crecimiento económico. No puede pasarse por alto, sin embargo, que detrás del concepto y el fenómeno del ahorro está el fenómeno más profundo de la acumulación y los asociados de generación y apropiación del excedente económico. A fin de profundizar en las causas de los principales problemas del desarrollo de México, y en particular los relacionados con el ahorro, es necesario profundizar también en el estudio de los fenómenos de acumulación en el país. Algo que es de particular importancia en el caso de México es la casi total coincidencia entre quienes generan la mayor parte del ahorro y quienes realizan la mayor parte de la inversión, controlan los acervos de capital y financieros, y además realizan la mayor parte del consumo suitario y de la especulación financiera. De esta suerte, al concentrarse sobre las mismas pocas personas casi todas las decisiones de acumulación —con excepción de las públicas— es inevitable una fuerte competencia entre decisiones, pues en tales condiciones surge un ambiente esquizofrénico de acumulación. Véase al respecto Celso Furtado, *op. cit.*, pp. 157-181.

Lo anterior implica tanto planeación como una correcta organización del gobierno. Con la planeación debe buscarse no sólo una adecuada selección de prioridades (lo cual supone que no todo es prioritario) y una mayor eficiencia sino también hacer más compatibles los elementos de la política económica, pues hasta ahora conviven elementos de política heredados de la “era del desarrollo estabilizador”, en su mayor parte hijos de diversas corrientes del paradigma neoclásico y de versiones “pragmáticas” de la llamada síntesis neoclásica, junto a políticas diversas del nuevo paradigma poskeynesiano. Algo que contribuirá a dicha compatibilización es la reciente adopción del salario mínimo como patrón de referencia para políticas tributarias, de fomento industrial y de precios.

En cuanto a la organización del gobierno en relación con el problema de estabilidad del crecimiento, convendría meditar en la conveniencia de continuar con la actual fragmentación en el manejo de los instrumentos financieros (SHCP y SPP). Sin duda se necesita un órgano de planeación, un órgano de contraloría de gobierno y entidades paraestatales, y un órgano de administración de los recursos humanos del sector público. El presupuesto debe elaborarlo el presidente de la República y administrarlo la entidad responsable del control financiero. Pero sobre todo en una época de tensiones financieras es innegable que se requiere unidad de mando en el control financiero.

Aunque es obvio que la tasa de crecimiento de la economía mexicana deberá ser por muchos años mayor que la correspondiente a la norteamericana, y dada la fuerte vinculación que existe entre las dos economías, es preciso prestarle mayor atención al ciclo económico norteamericano, a fin de que las políticas económicas adoptadas en México no actúen a contrapelo de este ciclo, especialmente por razones de estabilidad de nuestra balanza de pagos. No se trataría de adoptar como nuestro el ciclo norteamericano sino de evitar que sus efectos sean tan nocivos como hasta ahora.

Para los fines de atender específicamente el problema de balanza de pagos hay que actuar tanto en el campo de bienes como en el financiero. Respecto al de bienes el contenido importado de la oferta global creció demasiado en los últimos años (de 8 a 14.5%); hay que reducirlo drásticamente de modo que aumente la “internalización” de los efectos del crecimiento de la demanda. Las deficiencias de capitalización de la industria en los últimos años y la sobrevaluación del tipo de cambio frenaron el crecimiento de las exportaciones no petroleras; es urgente estimularlas por todos los medios. En el aspecto financiero es evidente que la deuda creció de manera excesiva en los últimos años al grado de prácticamente eliminar el margen de maniobra con que se contaba

en balanza de pagos, dando lugar a un coeficiente exagerado de servicio en la cuenta corriente. Debe pensarse en una política de pagos que permita reducir ese coeficiente; los mercados petroleros ayudarán a partir de 1984. Además convendría pactar una política de reinversiones con las empresas extranjeras con el propósito de aminorar durante algún tiempo la presión que la remisión de utilidades ejerce sobre la cuenta corriente.

DISTRIBUCIÓN

Llama la atención el hecho de que en México —en forma similar que en Brasil— se observa una distribución tan marcadamente inequitativa del ingreso a pesar de que el país haya pasado durante cuatro décadas por un proceso casi continuo de alto crecimiento económico: vasto cambio estructural agropecuario, minero o semiindustrial; reducción drástica del analfabetismo; expansión de la seguridad social, y transformación de los asentamientos humanos de rurales a urbanos. A pesar de todo ello el país presenta una de las peores distribuciones del ingreso del mundo.¹⁷

La mala distribución del ingreso presenta varios problemas de orden político y económico. En el orden político se produce una contradicción esencial entre, por un lado, los principios de la Revolución mexicana y la filosofía que sustenta la legitimidad política de los gobiernos emanados de la misma y, por otro lado, una realidad social que no los corrobora, sino que los niega. Surgen así tanto un problema de ética política como una paulatina disgregación del sistema político del país, lo que continuamente drena la base de sustentación del gobierno mexicano.

¹⁷ Véanse al respecto: F. J. Alejo, "Poder, propiedad y distribución: el papel del Estado", *El Trimestre Económico*, vol. L, núm. 197; Manuel Gollás, "Orígenes de la desigualdad en la distribución del ingreso familiar en México", *Panorama y perspectiva, op. cit.*, pp. 137-154; Pedro Aspe, "Una visión panorámica sobre el análisis de la distribución del ingreso en México", mimeografiado, México, 1980; Carlos Tello, "Un intento de análisis de la distribución personal del ingreso", *La sociedad mexicana: presente y futuro*, Miguel S. Wionczek (comp.), Serie de Lecturas, núm. 8, de *El Trimestre Económico*, FCE, México, 1979; F. J. Alejo, "Empleo y asignación...", *op. cit.*; Ifigenia Martínez, *La distribución del ingreso y el desarrollo económico de México*, Escuela Nacional de Economía, México, 1970, y "La distribución del ingreso en México: tendencias y perspectivas", *El perfil de México en 1980*, Siglo XXI Editores, México, 1970; SEP, *La distribución del ingreso y el gasto familiar en México*, Secretaría de Programación y Presupuesto, México, 1979; Ricardo Cinta, "Burguesía nacional y desarrollo", *El perfil de México en 1980, op. cit.*; S. H. Cordero, "Concentración industrial y poder económico en México", *Cuaderno del CES*, núm. 18, El Colegio de México, México, 1981, y S. H. Cordero y R. Santín, "Los grupos industriales: una nueva organización económica en México", *Cuadernos del CES*, núm. 23, El Colegio de México, México, 1971.

En el orden económico la excesiva concentración del ingreso no sólo limita el desarrollo del mercado interno sino que además impide la generación de los niveles de ahorro requeridos por las necesidades de crecimiento y empleo: cada individuo o empresa planea un cierto nivel de ahorro a largo plazo que sólo circunstancialmente modifica; los ingresos percibidos en exceso del ahorro planeado los orilla a consumos suntuarios y, en el caso particular de México, a operaciones financieras en el exterior.

Por estas consideraciones, habida cuenta de las observaciones hechas antes sobre la tríada crecimiento-estabilidad-distribución, en la actualidad se requiere poner un acento especial en el panorama de la distribución, y para ello debe profundizarse en las causas de la excesiva concentración del ingreso para definir estrategias apropiadas de acción que sean compatibles con metas básicas de crecimiento y estabilidad económicas. Hay suficientes pruebas internacionales de que tal compatibilización no sólo es deseable sino también factible: Japón es un ejemplo destacado.¹⁸

Al analizar las causas de la concentración hemos quizá hecho demasiado hincapié en el aspecto ingreso (flujo anual) de la misma y menos del necesario en el aspecto riqueza, en la concentración de los acervos de todo orden. Cualquier análisis cuidadoso muestra que la concentración de los acervos desempeña un papel determinante en la dinámica y las características de los fenómenos de distribución del ingreso en un país como México, dado que la concentración de los acervos era muy alta desde que se inició el desarrollo moderno del país.¹⁹

¹⁸ La distribución personal del ingreso en Japón antes de la guerra presentaba un índice de Gini de casi 0.5. Para 1960 éste había bajado a 0.35 a resultas de la reforma agraria mcarthuriana, la Ley Antimonopolios, y el acelerado crecimiento de la escolaridad y el empleo industrial. Para 1976 había bajado a 0.29, sólo igualado por los países escandinavos. Más importante aún es la caída del índice de Gini de concentración de los activos financieros, pues de un nivel de más de 0.6 antes de la guerra pasó a 0.47 para 1960 y a sólo 0.31 para 1976. Resulta que la más intensa distribución se produjo en la década de 1970, que fue la de más elevado crecimiento económico en la historia del país. Llegué a estas conclusiones en forma relativamente independiente durante mi estancia en la Universidad de Oxford en 1971-1972. Después me topé con J. E. Meade, *Efficiency, Equality and Ownership of Property*, Allen and Unwin, Londres, 1969. Una vez terminado este ensayo encontré a A. Foxley y otros, *Las desigualdades económicas y la acción del Estado*, FCE, México, 1980, pp. 216 ss. El concepto de "descentralización de las decisiones económicas" se entiende en el sentido de O. Lange.

¹⁹ Baste recordar aquí que la medida en que la reforma agraria afectó los activos territoriales acumulados a partir de las Leyes de Reforma y los deslindes ferroviarios se limitó a la tierra agrícola, y que aun en tal caso el alcance del reparto dejó mucho que desear. Quedaron intactas casi todas las grandes acumulaciones de tierra ganadera y forestal en los suburbios de las principales ciudades y de propiedad inmobiliaria en el interior de las mismas. Sobre esa base se piramidaron las grandes acumulaciones de acervos conocidas en la actualidad.

Siendo muy dispares los “puntos de partida” (dotación de acervos), las situaciones originarias, las medidas que afecten a los flujos del ingreso difícilmente pueden resolver el problema en plazos previsibles, a menos que se ignoren por completo las realidades económicas. Puede darse el caso, como en alguna medida ha ocurrido en México, de que, de no ser suficientemente amplias las medidas que afectan los flujos del ingreso, la concentración de los acervos tienda a crecer con el tiempo.²⁰ Surge así un fenómeno de acumulación transgeneracional de riqueza y pobreza que mantiene a una alta proporción de la población fuera de la actividad económica moderna, y del desarrollo tecnológico y cultural. El gran ímpetu demográfico del país ve limitado así el papel impulsor del desarrollo que debería desempeñar. Las manifestaciones del fenómeno de concentración de los acervos son por demás diversas:

- a) Desigual distribución de la tierra agrícola, ganadera y forestal, con lo que la capacidad de endeudamiento y los beneficios de la política de fomento agropecuario se concentran también agudamente.
- b) Grave desequilibrio de las dotaciones de capital entre las unidades agropecuarias y la industria y el comercio, y en el interior de cada sector, con lo que tienden a concentrarse los beneficios del crecimiento económico y en particular de las medidas de fomento económico definidas de manera demasiado general. La distancia entre sectores y entre empresas tiende a ampliarse.
- c) Concentración y anarquía en la apropiación y el usufructo de la tierra urbana y suburbana, con lo que la expansión de las ciudades producto del desarrollo económico general, de la migración rural urbana y la inversión en infraestructura tiende a producir beneficios de gran magnitud que se concentran en unas cuantas manos.
- d) Concentración monopólica y oligopólica de industria, comercio, banca y otros servicios. El comando de mercados resultante permite a los grupos oligopólicos carentes de todo control optimizar siempre en su favor, trasladando al consumidor su ineficiencia y toda presión de costos que se pre-

²⁰ La única limitación a este fenómeno es hasta ahora la acumulación estatal, mediante la cual se evita que una parcela del excedente se concentre en las mismas manos en donde caerá el resto. Este papel positivo de la propiedad estatal se ve limitado por dos factores: la medida en que a través de ella se otorguen subsidios sin atender a las consecuencias distributivas de los mismos, y la medida en que los directivos de las empresas y los organismos aprovechen la situación para su enriquecimiento personal.

sente. La alta concentración impide la entrada a los mercados de nuevas empresas y frena el desarrollo de las pequeñas y las medianas.²¹

- e) Vinculaciones excesivas y carentes de control entre la banca y los grupos oligopólicos industriales y comerciales, que impiden la circulación de los capitales.
- f) Exagerada concentración de los capitales de las empresas, especialmente de la banca, la industria y el comercio, en manos de muy reducidos grupos de individuos, que además de acaparar una alta proporción del excedente económico generado disponen de una excesiva liberalidad en el uso y el disfrute de los excedentes generados por las empresas, y en el manejo de los gastos de las mismas, lo que en adición les permite reducir su carga fiscal específica.
- g) Aguda concentración de la educación, especialmente por calidades, y de los servicios médicos y asistenciales. La educación constituye un activo intangible con valor en los mercados de trabajo, que produce en consecuencia ingresos diferenciales tanto en relación con el número de años de escolaridad como con la calidad de la educación recibida.
- h) Continua apropiación ilegal de parcelas del excedente económico generado colectivamente y de los activos por medio de la corrupción, lo que aparte del fenómeno anormal de concentración a que da lugar, reduce la recauda-

²¹ La existencia de un amplio número de empresas pequeñas y medianas es importante para la eficiencia y el empleo, pero es especialmente importante para la distribución. La experiencia japonesa es bastante ilustrativa en este sentido: las empresas pequeñas y medianas (que en la actualidad son casi 6 millones) pasaron de emplear 39.7% de fuerza de trabajo del país en 1956 a 45.5% en 1965 y 54.6% en 1977, con 68.4% del personal empleado en actividades no agropecuarias en ese último año. Entre 1956 y 1977 mantuvieron su participación en las ventas totales del sector manufacturero entre 51 y 53%. Aparte del efecto directo que este fenómeno tiene en la concentración del poder, determina directamente la distribución del ingreso a través de disparidades en salarios e ingresos totales de los propietarios, asociados a diferencias en tamaño, comando de mercado y tecnología. En Japón el salario medio en las pequeñas y medianas empresas varía entre 80 y 95% del correspondiente a las grandes empresas en los grupos de edad de 20 a 39 años, pero por influencia del sistema de aumentos por antigüedad prevaleciente en las grandes corporaciones se reduce a 70-73% en el grupo de 40 a 49 años y a 58-60% en el de más de 50 años. La productividad del trabajo en las pequeñas y medianas empresas de Japón creció de 45% de la correspondiente a las grandes en 1955 a 54.8% en 1977 (en el sentido de que la tasa de crecimiento de la productividad media global del trabajo en Japón fue la más alta del mundo en ese periodo). Mientras tanto la relación capital-trabajo pasó de menos de 30%, comparada con la de grandes empresas, a 43% en el mismo lapso. El coeficiente salarios a valor agregado ha sido sistemáticamente mayor en las pequeñas y medianas empresas (39.9% en 1955 y 45.5% en 1977, frente a 35.3 y 42.2% respectivamente para las grandes). Véase MITI, *White paper on Small and Medium Enterprises in Japan*, 1980, Ministry of International Trade and Industry, Background Information Series, B1-42, Tokio, octubre de 1980.

ción mediante el impuesto sobre la renta, aumenta artificialmente el gasto público y propicia la fuga de capitales hacia Estados Unidos.

Estos fenómenos, como se dijo, constituyen la fuerza principal de la concentración del ingreso en el país y al mismo tiempo el obstáculo esencial para que las medidas redistributivas del ingreso tengan el efecto deseado. Sin embargo, es conveniente tomar en cuenta que además de ello hay también un conjunto de factores adicionales que de manera específica contribuyen a la concentración del ingreso:

a) *Participación de los salarios en el ingreso.* Como se dijo, este coeficiente ha sido anormalmente bajo en México. Desempeña un papel de primordial importancia en la distribución del ingreso y su comportamiento en buena medida depende de la fuerza de contratación relativa de trabajadores y capitalistas, así como del grado de monopolización de los mercados de bienes y servicios, de la tasa de crecimiento de la productividad del trabajo y de la tasa y la estructura de la inversión. El ritmo de crecimiento económico y el nivel de empleo influyen además en la determinación de la masa total de salarios. La tasa global de participación de los salarios en el ingreso oculta además diferencias interpersonales en la distribución de los salarios, determinadas por diferencias en grados de educación y capacitación, y por disparidades intersectoriales en comando de mercados, productividad del trabajo y capacidad de inversión. Lo mismo ocurre con los ingresos del capital.

b) *Desequilibrios ínter e intrasectoriales.* La aguda disparidad en la asignación de recursos entre sectores de actividad conduce a niveles y dinámica desiguales de desarrollo entre ellos, grandes diferencias salariales y multiplicadores de empleo extremadamente diversos. En el interior de los sectores se presentan fuertes disparidades a resultas de la extrema concentración de los acervos de capital, el control de recursos naturales y la concentración oligopólica.

c) *Desequilibrios interregionales.* La asignación desequilibrada de recursos públicos por regiones hace posibles grados dispares de desarrollo económico, lo que se agrava por el desequilibrio entre los sectores y en el interior de las regiones, así como por los desequilibrios campo-ciudad y los ínter e intraurbanos.

d) *Desempleo y subempleo de la fuerza de trabajo.* El crecimiento del empleo productivo asociado a mayores y crecientes salarios depende principalmente de que se sostenga a largo plazo una alta tasa de crecimiento económico y de la estructura sectorial de dicho crecimiento, lo que a su vez es determinado por la tasa de inversión, su crecimiento y su estructura por distintos sectoriales.

A mediano y largo plazo cuentan también los precios relativos (en su sentido marshalliano de equilibrio parcial). Un elemento de particular importancia para México es el nivel de asignación de recursos a las actividades agropecuarias; a la producción de bienes-salarios, por su importancia en la determinación de los salarios reales; al aprovechamiento de los recursos naturales de que el país dispone en abundancia, por los numerosos eslabonamientos que se logran y que elevan los multiplicadores de empleo de la inversión, y a la producción de bienes de capital, con sus aspectos multiplicadores del empleo a través de la integración de la industria. En los últimos años hemos logrado elevar la tasa de crecimiento de la economía, pero esto no ha sido suficiente ni se ha logrado con estabilidad. La distribución sectorial del crecimiento deja también mucho que desear.

En el caso de México estos problemas se complican porque hay numerosas políticas gubernamentales que parecen haber actuado en un sentido perverso respecto a la distribución.

a) Política educacional. Éste es uno de los instrumentos más poderosos de que disponen los gobiernos para redistribuir el ingreso y las oportunidades de movilidad social y, sin embargo, puede ser también un factor de concentración si las coberturas no son apropiadas. Hay pruebas suficientes de una estrecha vinculación entre los ingresos medios del ciclo vital de los trabajadores y sus niveles de educación correspondientes. Hay también pruebas de que el gasto en educación ha dejado mucho que desear en México. Ha sido marcadamente insuficiente para atender las necesidades elementales tanto en volumen como en calidad. Quedarse corto el gasto en educación puede haber contribuido a agudizar las fuerzas de la concentración del ingreso —al concentrar el activo intangible que representa la educación—, a hacer más extremos los desequilibrios interregionales y a segmentar más los mercados del trabajo.

b) Políticas de bienestar social. La acción del Seguro Social ha tenido una cobertura insuficiente, aunque con tendencia a la reducción del déficit. Ha sido, sin embargo, junto con la Compañía Nacional de Subsistencias Populares (Conasupo) la acción más positiva del Estado mexicano para mejorar la distribución. El estímulo de los últimos años a ambas políticas debe sostenerse y reforzarse.

c) Política de marginados. Hasta antes de la presente administración el Estado mexicano siguió una política dispersa, inconsistente y de muy escasa cobertura de atención a los marginados. Con la puesta en marcha del pro-

grama de la Coordinación General del Plan Nacional de Zonas Deprimidas y Grupos Marginados (Coplamar), el fenómeno tiende a cambiar. Es deseable que se sostenga en el futuro y se amplíe su cobertura en la medida necesaria, dado que aún transcurrirá algún tiempo para que el crecimiento económico y la política educacional terminen de incorporar a toda la población a la vida moderna.

d) *Política de sustitución de importaciones.* Cuando la política proteccionista de sustitución de importaciones adquirió su mayor impulso se suponía que la fase siguiente, en el caso de cada rama industrial beneficiada con la protección, sería la paulatina desprotección, a fin de regular los beneficios excesivos, estimular la eficiencia y propiciar una industria competitiva. Esto no ha ocurrido hasta la fecha: la protección se ha otorgado sin fecha límite, en forma ilimitada e indiscriminada y sin condicionantes exigibles en la práctica. En esto radica el problema. La otra cara del proteccionismo administrado en esa forma son los efectos ingreso sobre los consumidores. Los grupos de alto ingreso tienen acceso a la importación —legal o fraudulenta— y consumen a través de las empresas. La protección, además, limita la producción de bienes de capital y opera simétricamente como estímulo a la sustitución y obstáculo a la exportación, de la cual dependen grupos de bajos ingresos.

En suma, la estrategia de sustitución de importaciones basada en protección ilimitada, indiscriminada, permanente e incondicional tiene efectos indeseables sobre la distribución del ingreso (además de los que tiene sobre el crecimiento y la estabilidad) y propicia la concentración del poder económico en favor de grupos oligopólicos locales y empresas transnacionales. De ahí que no sea lo mismo decidir no entrar al Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio (GATT), por un lado, y continuar con el mismo tipo de proteccionismo, por otro. Se requiere adoptar, en forma soberana, una estrategia de cambio que conserve el carácter nacional del desarrollo, propicie eficiencia y competitividad, y evite los efectos perversos sobre la distribución.

e) *Política tributaria.* Hasta antes de las reformas fiscales de 1974 y fechas posteriores, la carga fiscal estuvo fundamentalmente basada en los ingresos del trabajo y en impuestos regresivos al consumo. En los últimos años se inició la inversión de este fenómeno y, sin embargo, el sistema aún está excesivamente basado en los flujos del ingreso y menos en el aspecto patrimonial. El enfoque más apropiado para un país con las necesidades de desarrollo de México es gravar principalmente las formas y los usos improductivos de la riqueza y el ingreso y estimular los productivos. La política de ingresos del gobierno, con

todo, no es suficiente como factor de redistribución si no se complementa con las de gasto implicadas en la discusión anterior.

f) *Subsidios y estímulos fiscales.* Hasta muy recientemente se otorgaron de manera indiscriminada e incondicionada, como reflejo de la política de sustitución de importaciones. Sin duda incidieron directamente sobre los fenómenos de concentración de ingresos, riqueza y poder. Ha habido un cambio saludable. Valdría la pena, sin embargo, profundizar en los efectos distributivos del Plan Nacional de Desarrollo Industrial y de los precios y las tarifas de las empresas estatales. La “subsidiación” ha ido quizá demasiado lejos (650 mil millones en 1981 sólo en subsidios explícitos). Pero la cuestión no sólo es si se subsidia o no, o de qué manera, sino además qué y a quién se subsidia. Se requieren estrategias agropecuarias e industriales específicas en atención a metas de crecimiento, empleo, equilibrio sectorial y regional, y distribución del ingreso, la riqueza y el poder.

g) *Acción del Estado a través de sus empresas.* La existencia de empresas estatales protege la soberanía nacional en algunas actividades. En el interior del país constituye un factor de distribución del poder económico entre la esfera privada y pública, por lo que de hecho limita la apropiación de excedentes por grupos particulares en esferas claves de la economía.²² Otros efectos distributivos merecen mayor análisis. La acción de la Conasupo parece ser positiva, en especial en materia de comercialización, y recientemente los precios de garantía parecen haber revertido tendencias negativas del pasado bajo la nueva filosofía implantada por el Sistema Alimentario Mexicano (SAM). Los subsidios a través de los energéticos son claramente regresivos. Casos similares se presentan con la mayoría de empresas y organismos que otorgan subsidios genéricos a través de sus precios, pues los efectos distributivos se difunden mediante la composición de la demanda por niveles de ingreso.

Como puede apreciarse en la discusión anterior, prácticamente todo conspira contra una justa distribución del ingreso y el bienestar en México: concentración de riqueza y acervos intangibles que refuerzan específicamente la concentración del ingreso y que al concentrar el poder en todas sus formas concentran la toma de decisiones sobre apropiación, uso y usufructo del excedente económico generado, desequilibran las fuerzas relativas de la sociedad civil y deforman el desarrollo de la cultura nacional. Crecimiento económico mal distribuido por regiones y entre actividades, y mal orientado e insuficiente

²² Sujeto a las limitaciones mencionadas en la nota 20.

desde el punto de vista de la generación de empleos. Mercados monopolizados que afectan a consumidores y refuerzan la concentración de riqueza e ingreso. Políticas económicas (precios, salarios, subsidios, estímulos) y de desarrollo (selección de actividades, asignación de recursos, proteccionismo) que refuerzan la concentración en lugar de combatirla. Políticas sociales (educación, seguridad social, servicios médicos y asistenciales, vivienda) que por falta de cobertura se convierten en poderosas fuerzas de concentración del bienestar.

LINEAMIENTOS DE ACCIÓN

De la discusión anterior se desprende claramente que el panorama de distribución del ingreso y el bienestar en México ha llegado a un extremo de gravedad tal que requiere acción urgente por parte del Estado, tanto por razones de ética social y política cuanto por el creciente peligro de que se inicie en el país una nueva era de inestabilidad política que pondría en riesgo los notables avances logrados en materia de libertades individuales y colectivas.

Se desprende también que, si bien es menester poner a la mayor brevedad posible en marcha una política de avance en materia de distribución, es posible e indispensable hacerlo de manera tal que se atienda a los problemas y las necesidades del crecimiento económico —necesario para avanzar en la distribución— y al imperativo de estabilidad de precios y balanza de pagos, sin lo cual no sería muy amplio el espacio temporal por el que se pudiese transitar con la política redistributiva. De ahí que una política en esta materia se confunda con la totalidad de la política de desarrollo. Dicho brevemente, lo que debe buscarse es hacer explícitos e igualmente medidos los objetivos en materia de distribución al analizar y adoptar toda política de crecimiento y estabilidad. Las acciones específicas relativas a la distribución deben, en consecuencia, ser explícitas y equimedidas. Con base en ello, y de una manera esquemática, se presenta una relación de las acciones de política que se juzgan necesarias para atender equilibradamente los tres elementos inseparables de la tríada del desarrollo: crecimiento, estabilidad y distribución.

1. Políticas relativas al crecimiento

a) El primer problema por atender es la dinámica del crecimiento propiamente dicha. La cuestión es sostener, a mediano y largo plazos, una tasa de

crecimiento que sea compatible con las restricciones de estabilidad y las necesidades de empleo, y al mismo tiempo reducir la astringencia impuesta por las restricciones de estabilidad. Para que la tasa de crecimiento sea relativamente estable dadas ciertas restricciones externas e internas se deben atender las siguientes políticas:

- i)* Como el crecimiento depende básicamente de la tasa de inversión es necesario proponerse una tasa relativamente regular de inversión que compense los movimientos de la eficiencia marginal del capital. El liderazgo debe asumirlo la inversión pública como generadora de nuevas oportunidades de cambio estructural y de ganancia.
- ii)* La inversión pública debe obedecer a planes estrictos que consideren la creación de oportunidades rentables de inversión para las empresas públicas y privadas, las necesidades de cambio estructural y la dinámica del ciclo económico norteamericano.
- iii)* La inversión pública debe hacer factible la máxima tasa posible de crecimiento económico atendiendo a las restricciones de inflación y balanza de pagos.

b) La elevación del techo dinámico de la economía mexicana requiere la elevación de la tasa de ahorro, la remoción de obstáculos estructurales, la elevación de la productividad y la aceleración del cambio tecnológico.

- i)* Para incrementar la tasa de ahorro se requiere, en primer lugar, capturar una parcela mayor del excedente económico por vía fiscal —especialmente del cristalizado en patrimonio— y aumentar el ahorro generado en el campo paraestatal. Además, penalizar el retiro de utilidades de las empresas, estimular el ahorro familiar con buenos planes de inversión y servicios bancarios formales e informales, y estimular el ahorro de instituciones comunales, gremiales y cívicas con planes especiales, atractivos para el interés específico de sus agremiados.²³
- ii)* La elevación de la productividad demanda, en el caso de las actividades agropecuarias, elevar el monto de capital productivo por unidad de superficie, así como la incorporación de insumos modernos (fertilizantes, semillas mejoradas y plaguicidas) y mejores sistemas de organización y funcionamiento empresarial de las unidades de producción. Las actividades indus-

²³ La política redistributiva de que se habla después debería tener efectos positivos sobre el ahorro.

triales requieren escalas apropiadas, capacitación del trabajo, organización empresarial moderna, estímulo a la empresa pequeña y mediana allí donde cuenta la eficiencia de proceso y no la escala, y cancelación de situaciones monopólicas contrarias al interés de los consumidores y/o no competitivas internacionalmente. En general es menester eliminar estrangulamientos de infraestructura en materia de comunicaciones y transportes: carreteras, ferrocarriles, puertos y telecomunicaciones. En la comercialización deben eliminarse algunas etapas de intermediación propiciando el almacenamiento, la conservación y la regionalización de la distribución, así como la conglomeración de pequeños negocios comerciales con altos costos de acopio y operación unitaria y falta de capacidad de financiamiento.

c) Para elevar el techo dinámico de la economía es preciso también avanzar en la integración industrial y modificar la política de protección:

- i) En materia de integración de la estructura económica debe darse un apoyo especial a la producción de bienes de capital y a la creación de eslabonamientos entre la base de materias primas del país y los bienes finales de consumo e inversión, con un fuerte impulso al desarrollo de las siguientes industrias: minería e industrias metalúrgicas; producción agropecuaria (agrícola, forestal, ganadera y pesquera); industrias forestales, celulosa y papel; curtiduría; maquinaria agrícola, forestal y alimentaria; fertilizantes e insecticidas; industria química, especialmente las líneas del ácido sulfúrico y del álcali e industria petroquímica, a partir de la base de materiales primarios existentes en México; entre otras.
- ii) Respecto a la política proteccionista, el cambio debe tener el propósito de despojarla de sus actuales atributos de indeterminación, indiscriminación, atemporalidad y exceso. Con base en cuidadosos estudios sobre estructura y dinámica de la protección, y en objetivos sectoriales claramente seleccionados, en el Plan Global de Desarrollo 1982-1988 se incluirían programas sectoriales de ajuste de los niveles y las estructuras de la protección por sectores y ramas de actividad. A las actividades protegidas actualmente se les fijarían programas —debidamente concertados— de desgravación en el tiempo a plazos fijos de 5, 8 o 10 años, según el caso, determinándose también por anticipado el momento más apropiado para eliminar el permiso previo. En el caso de actividades nuevas o las hasta ahora desprotegidas que se desee estimular, se concertarían programas de elevación de la productividad y la eficiencia, a plazo predeterminado y grados de protección claramente espe-

cificados por ramas de actividad y en su evolución temporal. Un requisito indispensable para la correcta operación de esta política sería la conservación de una tasa de cambio realista.

d) Un elemento de particular importancia para el logro de una dinámica de crecimiento apropiada es la aceleración del cambio tecnológico, para lo que es menester matizar las preocupaciones por el empleo en el campo de las actividades específicas (se logra más en esta materia con una alta tasa de crecimiento económico y con mayor diversidad e integración de actividades), pues de otra suerte la competitividad internacional será más difícil de lograr. Para ello debe elevarse el gasto público y privado en ciencia y tecnología, y la eficiencia del mismo a través de una mayor inversión pública y privada y más estrechas vinculaciones entre todos los actores de un sistema nacional de ciencia y tecnología. De particular importancia sería la elaboración de un programa de absorción de tecnología del exterior en función de prioridades sectoriales y de la evolución a largo plazo de los mercados internacionales.

e) Atender tales prioridades respecto a la dinámica de crecimiento exigiría una mayor flexibilidad de acción del sector público, además, por supuesto, de una eficiente, completa y estricta programación de las actividades por desarrollar.

Para el logro de la necesaria flexibilidad de acción es preciso tanto alcanzar el grado máximo posible de descentralización y desconcentración de actividades cuanto mayores excedentes financieros; el abandono de actividades superfluas y de compromisos demasiado antiguos (distritos de riego); eficiencia paraestatal: precios y tarifas correctas; eliminación de desperdicio y corrupción, y estricta selectividad y explicitación de subsidios y elevación de la carga fiscal.

2. Políticas relativas a la estabilidad

a) La primera definición de política importante en esta materia es la adopción del concepto de “techo dinámico” de la economía como criterio básico de planeación en el orden macroeconómico. Esto implicaría adoptar tasas de crecimiento programadas que como máximo lleguen al techo dinámico mientras los factores macroeconómicos y estructurales que lo determinan no sean removidos. La segunda decisión sería precisamente la definición y la puesta en

marcha de un programa especial para la remoción de esos obstáculos: *i*) elevación de la tasa de ahorro con las acciones reseñadas antes; *ii*) adopción de una política de tipo de cambio realista y clara identificación de las vinculaciones e interacciones macroeconómicas entre la tasa de cambio, la tasa de interés, la carga fiscal, el nivel general de precios y salarios, y la tasa media de protección arancelaria, de modo tal que los movimientos de cada una de ellas se haga de la manera más coordinada posible, y la creación de un mercado de futuros en divisas; *iii*) reducir el grado de apertura de la economía de modo tal que el coeficiente importaciones-oferta agregada no sea mayor de 10%, para lo cual se necesitaría reducir la elasticidad-producto de las importaciones a menos de la unidad a mediano plazo (para esto deben crecer las exportaciones no petroleras a un ritmo ligeramente superior al del PIB); además, un presupuesto de divisas y medidas arancelarias compensatorias respecto a Estados Unidos ayudaría a reducir los efectos de la inestabilidad norteamericana y de la política económica de ese país; *iv*) aumentar el ahorro del sector público; *v*) elevar el grado de integración interna de la economía desde su base de materias primas, eliminar disparidades sectoriales en asignación de recursos de inversión y tecnológicos, y eliminar estrangulamientos en infraestructura.

b) La adopción de una política de ingresos explícita permitiría moverse a lo largo de las diversas trayectorias de crecimiento económico sin sobresaltos demasiado grandes de orden inflacionario. Para que este tipo de política opere correctamente es preciso atender dos cuestiones esenciales: primero, el criterio de elevación de los salarios debe considerar la dinámica de la oferta global interna (o sea, excluyendo las importaciones por estar vinculadas al petróleo y al crédito externo) y la necesidad de una rigurosa planeación económica conforme a la cual se racionalice y se someta a control el comportamiento de los principales agregados de la economía. En los países en que ha fracasado la política de ingresos, ello se ha debido precisamente a la ausencia de planeación económica. Un buen ejemplo de éxito es la experiencia japonesa. Para lograr una paulatina redistribución del ingreso hacia los salarios se requiere un continuo aumento de la productividad del trabajo, de modo tal que al mismo tiempo se logre un alto nivel de inversión compatible con la tasa de crecimiento planeada y con el propio aumento de la productividad.²⁴

²⁴ En Japón se ha logrado apreciable éxito en el manejo de la política de ingresos precisamente por haberse practicado dentro del marco de un sistema de planeación económica, en el que los grandes agregados macroeconómicos se compatibilizan de manera rigurosa y coherente. La redistribución hacia los salarios se logró en condiciones de estabilidad por el extraordinario aumento de la productividad que se alcanzó y por la permanente subvaluación del tipo de cambio. La productividad

c) A fin de que la política de ingresos pueda funcionar correctamente, de modo tal que el nivel general de precios —y especialmente el de los bienes salario— crezca con cierto retraso respecto a los salarios, deben someterse a control las estructuras oligopólicas que han surgido en el país. Además, el Estado debe tomar bajo su responsabilidad la producción y la distribución de bienes salario —al menos de los más importantes de ellos— a fin de mitigar las presiones sobre los salarios nominales; se hace necesaria para tal fin la adopción de grandes escalas de producción y de las técnicas más apropiadas para reducir los costos unitarios, y una organización empresarial moderna, de modo que se disponga de instrumentos adicionales (fisco, tasa de interés) a los precios para absorber las presiones de costos. En principio, no parece indispensable que el Estado sea ciento por ciento propietario de las empresas correspondientes; una combinación de Estado, empresarios, sindicatos, bancos, público, inversionistas podría ser lo más apropiado.

d) Sería también conveniente, para los fines de la estabilidad, tomar en cuenta algunos criterios de planeación:

i) La actual coyuntura económica por la que atraviesa el país y la política correcta que se ha adoptado para enfrentarla pueden tener un efecto no deseado: a partir del segundo trimestre de 1982 puede iniciarse el desarrollo de una oleada de expectativas crecientemente depresivas entre los inversionistas cuyos efectos podrían prolongarse a 1983 y 1984, a grado tal que el gobierno se vería obligado a incurrir nuevamente en sobrecalentamientos de la economía a fin de lograr su recuperación en 1984-1985, a causa de la falta efectiva de desarrollo de la capacidad productiva durante 1982-1984, e incluso de la falta de proyectos de inversión en proceso de análisis y realización. Algo similar podría ocurrir en el sector público durante el resto de 1982 y parte de 1983, lo que reforzaría las expectativas pesimistas de la inversión privada.

global del trabajo en términos de PNB creció en Japón 9% en 1964-1973 y 3.9% en 1976-1979, mientras que en Estados Unidos lo hacía en 1.9 y 0.7% y en la República Federal Alemana (RFA) en 4.7 y 3.0% respectivamente; fue de hecho el ritmo más alto registrado en el mundo. La productividad del trabajo en la industria manufacturera japonesa creció 8.5% anual en 1954-1973 y 4.7% en 1974-1979. Al mantenerse una alta tasa de inversión el desempleo nunca fue mayor de 3%, mejoró la distribución del ingreso, el PNB de Japón pasó de 3% del mundial al inicio del proceso a 10% en la actualidad y el país se convirtió en la segunda potencia industrial del mundo. Véase Okita Saburo, "Labor Productivity and Economic Development. The Japanese Experience", ponencia presentada ante la Conferencia sobre Productividad en Estados Unidos, Brown University, mimeografiado, febrero 27-28 de 1981.

- ii) A fin de evitar el panorama de expectativas descrito será menester anunciar desde el tercer trimestre de ese año (1982) la tasa proyectada de crecimiento de la economía del país para 1983 y 1984; concertar programas de inversión con grupos destacados de inversionistas privados, y poner en marcha un programa especial de análisis, preparación, elaboración y aprobación de proyectos básicos por parte del sector público que se darían a conocer públicamente. Las expectativas generadas de esta suerte se reforzarían con las políticas y las metas anunciadas por el nuevo presidente de la República en su discurso de toma de posesión en diciembre de 1982.
 - iii) El presupuesto de inversión de 1983 deberá someterse a calendario por meses con toda precisión a fin de inyectar paulatinamente estímulo a la economía, conservando cierto grado de flexibilidad que permita adaptarse a las reacciones de la misma.
 - iv) Especialmente útil para los propósitos anteriores —así como para la política de remoción de obstáculos dinámicos— sería adoptar un sistema de programación por bloques o redes de eslabonamientos: programas agrícolas con fertilizantes, insecticidas, transporte, almacenes, etcétera; programas de producción de petróleo crudo con ductos, tanques, capacidades portuarias, contratos de suministro de equipos, etcétera.
 - v) Además, el Plan Global de Desarrollo 1982-1988 debe ser aprobado por el Congreso de la Unión —si se decide finalmente apelar a este procedimiento— a más tardar a mediados de 1983, a fin de ajustar las expectativas de inversión a mediano plazo.
 - vi) Considerar explícitamente dentro del paquete de políticas económicas del Plan medidas de compensación y ajuste en relación con el ciclo económico norteamericano, así como las políticas económicas de Estados Unidos que afectan nuestra economía.
- e) Para el logro de la indispensable disciplina financiera del sector público se requerirán, además de las políticas financieras apropiadas (precios y tarifas, carga fiscal, bonos y apropiación de excedentes especulativos) y compatibles con el Plan, dos factores especiales: avanzar en la implantación de los sistemas de programación presupuestaria, y unificar el mando en el manejo de los instrumentos de control financiero del sector público y de la economía en general.
- f) La recuperación del margen de maniobra en balanza de pagos aparece como un requisito indispensable para el logro de un grado razonable de

estabilidad en el crecimiento de la economía; para ello se requiere *i)* una política de tipo de cambio realista; *ii)* tasas de interés competitivas; *iii)* la reducción de la elasticidad-ingreso de las importaciones; *iv)* estímulos a las exportaciones no petroleras; *v)* la reducción del contenido importado de la vida fronteriza; *vi)* la adopción de programas turísticos más agresivos y competitivos; *vii)* la reprogramación de la deuda y el probable prepago de parte de ella con petróleo; *viii)* el aumento de la tasa de reinversión de las inversiones extranjeras.

3. Políticas relativas a la distribución

a) La gravedad y persistencia de la concentración del ingreso en México derivadas, como se discutió antes, de la aguda concentración de los acervos de todo tipo (físicos, financieros, educativos, etcétera) da lugar a numerosas confusiones en la discusión sobre las políticas apropiadas para modificar esa situación. En particular ha sido motivo de frustración para los hacedores de políticas en esta materia. La razón estriba, en ambos casos, en haber concentrado excesivamente la atención en los flujos del ingreso, sin prestársela en lo absoluto a la concentración de los acervos.

b) De ahí que el lema haya sido siempre redistribución de oportunidades cuando debería ser redistribución de capacidades, pues mientras no haya equilibrios y equidad en los puntos de partida, en las “situaciones originarias”, en las capacidades con que los individuos, los grupos, los sectores y las regiones se enfrentan al resto de la sociedad para competir dentro de ella, difícilmente podrá alguna vez haber equidad en las oportunidades y, en consecuencia, en el bienestar. Cuando hay un grave desequilibrio en las dotaciones iniciales de recursos (tierra, capital, educación, cultura, salud, vivienda, tecnología) la operación normal de una economía de mercado tenderá necesariamente a concertar en mayor grado el ingreso o, en el mejor de los casos, a conservarlo igual que al inicio del proceso.

c) Al elaborarse políticas que pasen por alto el problema de concentración de acervos, que prestan atención sólo a los fenómenos de generación y circulación del ingreso, por lo general políticas impositivas sobre el ingreso y de salarios, se enfrenta de inmediato un problema fundamental: las políticas de redistribución, para ser efectivas, se oponen al crecimiento económico o a la estabilidad o a ambos, en la inteligencia de que se trata de una economía capitalista cuya operación depende de los llamados *animal spirits* de los

inversionistas y empresarios, con alto grado de concentración oligopólica en los mercados, de modo tal que el “comando” que se ejerce sobre los mismos neutraliza toda política de salarios a costa de la estabilidad. Al deprimirse los *animal spirits* se sacrifica el crecimiento.²⁵

d) Otro problema fundamental es que los fenómenos asociados a la concentración de acervos no pueden ser eliminados por el mercado espontáneamente; se requiere la acción deliberada y directa del Estado.

e) En consecuencia, en el caso de México una política de redistribución del bienestar que busque la instauración de una sociedad igualitaria debe contener políticas de redistribución de acervos, de capacidades, como requisito *sine qua non* del éxito de toda política de redistribución del ingreso, atendiéndose al mismo tiempo los objetivos de crecimiento económico y las restricciones en materia de estabilidad. A continuación se discuten por tanto dos grandes grupos de políticas: las relativas a la redistribución de activos y las específicamente relacionadas con la distribución del ingreso.

f) *Políticas relativas a la distribución de acervos*²⁶

i) *Distribución de la tierra.* Terminar de una vez por todas la reforma agraria, atendiendo el latifundismo agrícola disfrazado de ganadería y silvicultura. El problema de organización debe resolverse en un Congreso Nacional Agrario en el que se abandonen los prejuicios existentes en la materia. La

²⁵ Dicho a la manera de Furtado, la cuestión es la siguiente: un camino erróneo, como el que siguió Inglaterra (y también Estados Unidos, aunque en este caso no lo cita Furtado) es elevar el “costo de reproducción” de la población exclusivamente por la vía de los salarios (y por los impuestos a las utilidades, tampoco mencionado por Furtado), porque atenta contra la estabilidad en general y particularmente contra la competitividad internacional de la economía, una vez reducida o extinguida la fuente exógena de recursos (las rentas imperiales en el caso de Inglaterra y la economía de “expansión de frontera” tipo *far west*, en el caso de los Estados Unidos) que hizo posible el crecimiento del excedente sin necesidad de un aumento de la productividad de las actividades básicas de la estructura económica interna. Otro camino, que hasta ahora ha probado ser exitoso, fue el seguido por Suecia y Japón (“las dos economías capitalistas de perfil social más igualitario”, según el decir de Furtado): creación de un ambiente de equidad en las capacidades, base de la igualación de oportunidades, mediante la reducción de la acumulación en los campos no vinculados al sistema productivo y la elevación del costo de reproducción de la población principalmente a través de los beneficios sociales (educación, salud, seguridad social, vivienda) a fin de conservar la competitividad internacional y el consenso colectivo respecto al “proyecto nacional”. Véase al respecto Celso Furtado, *op. cit.*, pp. 163-169.

²⁶ Vale dejar claro que en todo lo que sigue en ningún momento ni en modo alguno se pretende que las políticas recomendadas produzcan el cambio a una sociedad de tipo socialista. Únicamente se intenta señalar el tipo de medidas que podrían adoptarse en una economía capitalista como la mexicana para hacerla más igualitaria sin que pierda su estabilidad económica.

forma de organización no tiene por qué ser única, debe adaptarse a las cambiantes situaciones ecológicas, demográficas, culturales, por cultivos, etcétera. En el caso de la ganadería es evidente la necesidad de organización de grandes explotaciones de alta tecnificación con apoyo e incluso participación del Estado. En la silvicultura también se requieren grandes explotaciones con integración de actividades madereras, química del alquitrán, celulosa y papel. El esquema de propiedad puede ser similar.

- ii) *Dotaciones de capital.* Junto a la organización de unidades empresariales agropecuarias (ejidos colectivos, cooperativas, empresas comunales, empresas mixtas de pequeños propietarios, inversionistas y Estado) el Estado debe proponerse el fomento de su capitalización tanto en términos físicos (preparación de tierra, irrigación, maquinaria, almacenamiento, equipo de procesamiento de productos, activos ganaderos, pastizales, aguajes, plantaciones, etcétera) como en términos financieros.

Una vez iniciada la capitalización de las unidades agropecuarias deben suspenderse las exenciones fiscales para todas las que tengan una dimensión superior a la unifamiliar. Es obvio que la acción del Estado debería concentrarse mayormente en las zonas de temporal más atrasadas, en las tropicales y en las regiones de alta concentración demográfica y mayor atomización parcelaria. El apoyo que se ha dado recientemente a las cooperativas pesqueras es un inicio de este esfuerzo; habrá que evitar que se desperdicie o se interrumpa.

De especial importancia para la distribución es el desarrollo de empresas industriales pequeñas y medianas, lo cual puede además ayudar al desarrollo de la productividad si el mayor esfuerzo se concentra en las actividades en las que la eficiencia depende más del proceso y la calidad individual del producto que de la escala.²⁷ Dadas la medida en que los mercados industriales de México han tenido un desarrollo oligopólico y la continua presión de las importaciones, el desarrollo de las empresas pequeñas y medianas sólo será posible con la acción deliberada, amplia y continua del Estado. Las grandes empresas privadas y públicas pueden aportar importante contribución mediante sistemas de subcontratación y asistencia financiera, técnica y administrativa.

En el caso del sector comercial es necesario organizar y reunir por especialidades y/o regiones a grupos de los innumerables establecimientos comerciales pequeños que existen en el país, dotándolos del capital nece-

²⁷ Véanse los datos citados en la nota 21 al respecto.

sario para competir en los diferentes mercados. En particular se requiere acción directa del Estado a fin de hacer posibles economías de escala en instalaciones, acopio, transporte, almacenamiento y financiación.

- iii) *Tierra urbana y suburbana.* Dada la intensa dinámica demográfica del país se hace indispensable adoptar un sistema nacional de reservas territoriales que respete las soberanías locales y permita tanto atender las necesidades de vivienda a precios razonables como evitar el avance de la concentración de la propiedad territorial y la especulación con ella. Por lo que hace a la concentración ya existente puede ésta atacarse por dos vías: expropiación o impuestos patrimoniales, prediales y sobre la renta. En todo caso el sistema fiscal debe permitir que el Estado se apropie de una proporción significativa de los excedentes generados por las obras públicas y por la especulación.
- iv) *Monopolios y oligopolios.* Estos fenómenos han avanzado a un grado tal que es preciso adoptar una legislación que los regule (por ejemplo la Legislación sobre Desarrollo y Regulación de Mercados) de modo tal que se disuelvan los monopolios y oligopolios existentes allí donde no se requieran por razones de economía de escala y/o capacidad de competencia internacional. En los casos en que existan tales justificaciones la legislación debe normar las políticas de precios y comercialización a fin de evitar que la optimización de empresas se haga contra los consumidores, y debe fomentar la competencia cuando lo justifique el desarrollo de los mercados.²⁸
- v) *Sistema bancario.* El sistema bancario debe contribuir al desarrollo de empresas sanas pero no es conveniente que las controle. Algunas empresas bancarias o financieras controlan porciones excesivas del capital de empresas industriales, comerciales y de servicios, y también cantidades excesivas de empresas. También se presentan piramidaciones exageradas de capitales entre empresas industriales y empresas comerciales. Estos fenómenos podrían limitarse legalmente.
- vi) *Concentración de capitales.* Sería deseable propiciar por ley reglamentaria y vía fiscal una distribución más amplia de la propiedad en todo tipo de

²⁸ Un economista japonés me comentaba recientemente que una de las razones del éxito de la experiencia japonesa en materia de sustitución de importaciones fue precisamente no permitir el desarrollo de monopolios al abrigo de la protección. La competencia se fomentó deliberada y explícitamente. Las empresas que aprovecharon el mercado interno en tales condiciones de feroz competencia interna por conservar o incrementar sus participaciones, posteriormente pudieron operar con éxito en los mercados internacionales por estar ya habituadas a ganar mercados a base de productividad, precio, calidad, oportunidad de entrega y financiamiento al comprador. Véase al respecto Masashi Kato, "Industrial Development in Postwar Japan", *Seminar on Long-Term...*, op. cit.

empresas grandes, especialmente en todas las que gocen de alguna forma de privilegio, concesión o situación especial: monopolios autorizados, titulares de concesiones, receptores de subsidio, bancos, empresas de comunicación de masas, entre otras. Sistemas de cruzamiento de acciones entre empresas (con un máximo de apropiación de una empresa en particular) y de autopropiedad pueden complementar lo que se venda a público, trabajadores y empleados.²⁹

La legislación debe también evitar diversas formas de abuso por parte de los grupos directivos y propietarios de las empresas: repartos exagerados e inoportunos de utilidades; pagos excesivos de honorarios o sueldos; pagos de gastos ajenos a la operación de las empresas; aumentos nominales de capital para reparto de acciones que se realicen después en el mercado; pagos u obsequios a funcionarios públicos de cualquier jerarquía; endeudamiento excesivo de las empresas con recursos de los propietarios o directivos, entre otras.

vii) *Educación*. Para los fines de mejorar la distribución del ingreso es necesario dotar de un grado y calidad similares de educación a todos los mexicanos en edad de trabajar y elevar drásticamente la cobertura de las diversas formas de educación superior. Mientras esto no ocurra no habrá mejoría permanente y significativa en la distribución del ingreso. La distribución por calidades es un elemento crítico, así como la capacitación para el trabajo. Además debe tenerse en cuenta que la distribución natural de los talentos no es uniforme y no respeta clases sociales ni esferas de ingreso. A fin de aprovechar la totalidad de los talentos del país y mejorar la distribución de ingreso entre ellos puede emplearse el sistema de exámenes nacionales de materias básicas e instaurar un sistema paralelo de formación de *élites* intelectuales con becas para los de escasos ingresos. Un prerequisite para el buen funcionamiento de este sistema es la rápida reducción de las

²⁹ En ausencia de un mercado de valores desarrollado, el sistema de autopropiedad por parte de las grandes corporaciones permite lograr la combinación de la apropiación del excedente por parte del propietario y la conservación del mismo dentro de la empresa para los fines del crecimiento, la diversificación y el progreso tecnológico. Según cifras recientes, que muestran la proporción de acciones cruzadas en el interior de cada grupo industrial, la situación actual de autopropiedad de los principales grupos gigantes del Japón es la siguiente: Mitsubishi 33%, Mitsui 29%, Sumitomo 41%, Dai Ichi Kanyo Bank 41%, Nippon Steel 33%, Hitachi 45%, Nissan 40% y Matsushita 53%. Los bancos y las compañías de seguros tienen un papel fundamental. Son accionistas y prestamistas, pero deben sujetarse a reglas estrictas: limitaciones a su participación en el capital de otras empresas (5% para los bancos) y a los préstamos que otorguen (menos de 20% de su capital y reservas de cada prestación).

diferencias de calidad en la educación básica. Este propósito y la ampliación de las coberturas requerirán la plena descentralización del sistema de educación hacia las entidades federativas y, probablemente, cambios importantes en el sistema de financiamiento del mismo.

viii) *Política tributaria.* Para que la política tributaria pueda desempeñar un papel verdaderamente significativo en el cambio de la distribución de las peculiares circunstancias de México, es indispensable la adopción de un sistema de impuestos patrimonial mediante el cual se reduzca la concentración de la riqueza y se eleve apreciablemente la carga fiscal. Los impuestos que habría que adoptar son los siguientes: impuesto sobre la riqueza neta, incluyendo bienes raíces, activos monetarios y activos financieros; impuesto sobre herencias y legados, incluyendo los mismos tipos de activos; impuesto sobre donaciones *inter-vivos*, y elevación y mejoramiento técnico de los impuestos prediales en todas las ciudades de la República con más de 100 mil habitantes.³⁰ En el caso del impuesto sobre herencias y legados se puede adoptar como objetivo reducir drásticamente el tamaño de las fortunas personales y familiares heredadas en tres generaciones (caso japonés), y emplear sistemas de crédito fiscal para periodos de 5, 10 o 15 años que permitan estimular la aplicación de fortunas a actividades productivas. En todos los casos, excepto los impuestos prediales, debe evitarse el ocultamiento a través de sociedades inmobiliarias o de otros tipos, para lo cual se requiere la nominatividad universal de los títulos-valores, que es indispensable también para combatir la corrupción. Un factor que mejoraría el funcionamiento de este sistema de impuestos sería la adopción de algún tipo de presupuesto de divisas o la imposición de tributos especiales a la transferencia de capitales al exterior y a su permanencia en el mismo.

ix) *Corrupción.* Aparte de los contenidos éticos fundamentales de una política de combate a fondo de la corrupción, aquélla es considerada como un prerequisite insalvable para la puesta en práctica de las demás políticas reseñadas antes. Prerequisite insalvables para el funcionamiento de la política de combate a la corrupción —aparte del insoslayable de “gobernar con el ejemplo” de Miguel de la Madrid— son los siguientes: nominatividad universal de los títulos-valores; control de cambios o, al menos, carácter público de la titularidad de los depósitos y cuentas ban-

³⁰ En el caso de los impuestos prediales podría estimarse la existencia de diferenciales a fin de orientar la descentralización y la diversificación regionales.

carias; comprobación fehaciente de activos de funcionarios públicos en el momento de asumir el cargo (a partir del nivel de jefe de departamento) y, obviamente, al término de cada periodo gubernamental; publicación oficial de ingresos declarados e impuestos pagados por todo funcionario público; declaratoria de utilidad pública de la información relativa a gastos —y muy especialmente pagos personales— de empresas públicas y privadas; legislación estricta y detallada, y administración rigurosa de contratos de obras y adquisiciones públicas.

g) *Políticas relativas a la distribución del ingreso.* Si bien las acciones principales a corto y mediano plazos en materia de distribución deben ser las relacionadas con la redistribución de los acervos, no pueden olvidarse las acciones dirigidas a garantizar una mejor distribución del ingreso generado. Simplemente debe quedar claro que los fenómenos de concentración de los acervos constituyen la fuerza principal determinante de la concentración del ingreso, sin cuya afectación las medidas de distribución del mismo tienen su efectividad limitada. Una política integral no puede ignorar las medidas orientadas a afectar de manera específica los flujos del ingreso generado anualmente, que deben concebirse como acciones permanentes del Estado para garantizar una correcta distribución del excedente generado anualmente.

i) *Participación de los salarios en el ingreso.* Dado que este coeficiente depende de la fuerza relativa de contratación de trabajadores y capitalistas, del grado de monopolización de los mercados de bienes y servicios, de la tasa y la estructura de la inversión y del crecimiento de la productividad del trabajo, el Estado debe proponerse afectar deliberadamente tales factores a fin de garantizar un aumento paulatino de la participación de los salarios en el ingreso. Para ello es necesario e imprescindible contar con una política de ingresos que sea pactada social y políticamente.

Para el aumento de la masa total de salarios debe adoptarse el objetivo de alcanzar el empleo total de la fuerza de trabajo (a diferencia del concepto de pleno empleo, pues en él se admitiría la existencia de ineficiencias significativas en algunos sectores, financiados globalmente con tal de ocupar a toda la fuerza de trabajo) en el plazo más breve posible, tomando en cuenta, por supuesto como criterio de planeación, los proble-

mas asociados al techo dinámico de la economía.³¹ Para este propósito se hace necesaria la más pronta remoción de los obstáculos dinámicos que impiden elevar la tasa de crecimiento económico a los niveles requeridos por el empleo, siendo las variables críticas la propia tasa de crecimiento económico y la tasa y la estructura de la inversión. Además, como criterio de planeación habría que elegir los sectores y las actividades que podrían mantenerse en relativa ineficiencia con tal de lograr el empleo total: en principio podrían ser todos aquellos no relacionados directamente con la competitividad internacional.

Para lograr la reducción de las agudas diferencias interpersonales en niveles de salarios deben también reducirse las agudas diferencias en educación, capacitación, nutrición y salud de la fuerza de trabajo, así como las disparidades intersectoriales en jefatura de mercados y capacidad de inversión, lo que está vinculado a lo dicho en la sección anterior sobre monopolios y distribución de capitales. Aumento de la productividad, política de ingresos, empleo total, educación y capacitación son evidentemente los factores críticos.

Existen, sin duda, algunos obstáculos provenientes de determinadas rigideces de la legislación del trabajo y de numerosos contratos colectivos que limitan las posibilidades de elevación de la productividad y en forma concomitante propician a mediano y largo plazos la elección de técnicas anormalmente intensivas en capital. La única en que se podrían superar las dificultades existentes sería la concertación de un pacto social nacional en materia de empleo, productividad, educación, capacitación, planeación y desarrollo del sector social,³² en el que participan empresarios, sindicatos, organizaciones campesinas y gobierno. Un seguro para desempleo friccional haría una importante contribución a la concertación y el funcionamiento del pacto. El Congreso del Trabajo y la Confederación de Trabajadores de México (CTM) en particular han manifestado ya en varias ocasiones su más amplia disposición a incorporarse a un esquema de esta naturaleza.

ii) *Desequilibrios inter e intrasectoriales.* Las diferencias de ingreso que derivan de estos desequilibrios se irán reduciendo en la medida en que se

³¹ Aun cuando se adoptara el principio de “empleo total”, mientras éste se logra la política de marginados es muy importante. Si el concepto adoptado fuera el eficientista de “empleo pleno”, la política de marginados, amén de responder a elemental ética política, surgiría como requisito insalvable de estabilidad política.

³² Respecto a la idea de desarrollo del sector social, véase F. J. Alejo, *Poder, propiedad y distribución: el papel del Estado*, op. cit.

abatan la concentración de acervos de capital, el control concentrado de recursos naturales y los fenómenos monopólicos y oligopólicos.

- iii) *Desequilibrios interregionales.* La única manera de resolver de una vez las agudas diferencias de ingreso que derivan de los desequilibrios interregionales es poner en marcha la política de completa y cabal descentralización de la vida nacional que ha propuesto Miguel de la Madrid. Las políticas parciales que se han seguido hasta la fecha han probado ser inadecuadas e insuficientes.
- iv) *Empleo y subempleo de la fuerza de trabajo.* Además de lo dicho antes en esta materia, para alcanzar los objetivos planteados se debe prestar atención a las distorsiones de precios relativos de productos y factores que a mediano y largo plazos actúan de manera perversa respecto al empleo. De particular importancia es el nivel de asignación de recursos a las actividades agropecuarias, a la producción de bienes-salario, al aprovechamiento de los recursos naturales de que el país dispone en abundancia y a la producción de bienes de capital.
- v) *Política de marginados.* Es evidente que alcanzar el objetivo de empleo total llevará algún tiempo, por lo cual debe seguirse una política específica de atención a los marginados, especialmente en las ramas de educación, nutrición y salud y organización para la producción.
- vi) *Producción de bienes-salario.* Por su importancia en la determinación de los salarios reales y el buen funcionamiento de la política de ingresos, el Estado debe asumir directamente la responsabilidad del desarrollo del sector con el propósito de lograr las más altas eficiencias posibles con las tecnologías más modernas que para tal fin existan en el mundo.
- vii) *Educación.* Además de lo dicho antes, debe dársele toda la importancia que tiene para la distribución y la productividad al desarrollo de sistemas de capacitación para el trabajo de calidad suficiente en cuanto al progreso tecnológico y de cobertura lo más completa que se pueda respecto al conjunto de la fuerza de trabajo.
- viii) *Bienestar social y salud.* La acción principal por desarrollar en estos casos es continuar la ampliación de las coberturas y mejorar la distribución por calidades, previendo en la planeación de largo plazo el momento en que la dinámica de la estructura de edades de la población tienda al envejecimiento.
- ix) *Sustitución de importaciones.* Tal como se dijo, es necesario despojar esta política de los excesos en que se ha incurrido hasta ahora (la protección se debe otorgar por tiempo limitado, de preferencia fijo, por montos cla-

ramente especificados y para propósitos predeterminados) y evitarse que sea base para la concentración del poder.

- x) *Política tributaria.* La adopción del sistema de impuestos patrimoniales discutido antes permitiría adoptar una política tributaria más equilibrada de modo tal que se graven principalmente las formas y los usos improductivos. El impuesto sobre la renta debe tender a la proporcionalidad en el caso de las empresas y ser menor que el de los individuos, y en este último caso se debe concluir a la brevedad posible la globalización de los ingresos para los fines de determinación de la base gravable y tomarse en cuenta los niveles de carga fiscal de Estados Unidos, en condiciones de tipo de cambio realista. En el caso de los impuestos al gasto se debe discriminar abiertamente en favor de los bienes-salario y reducir la variedad de impuestos aún vigentes. Conforme avance la capitalización de empresas agropecuarias y cooperativas deben eliminarse las exenciones fiscales que disfrutaban hasta ahora. La participación de estados y municipios en el sistema tributario debe estar menos sujeta a regateos y ser más automática y equitativa.
- xi) *Subsidio y estímulos fiscales.* Además de reducir el nivel de subsidiación de la economía en su conjunto y de grupos y sectores a que se ha llegado, y que evidentemente es excesivo, deben estudiarse con cuidado los efectos distributivos de los subsidios que se otorguen a fin de evitar que instrumentos de estímulo al desarrollo y de beneficio social se conviertan en factores de concentración del ingreso. Los subsidios y los estímulos deben además otorgarse a plazo fijo y a cambio de conductas específicas por parte de los beneficiarios. En el caso de las empresas y los organismos paraestatales debe evitarse en la medida de lo posible otorgar subsidios genéricos a través de sus precios y tarifas. En caso de que sea inevitable subsidiar con este procedimiento debe atenderse a dos cuestiones de particular importancia: garantizar que los efectos distributivos del subsidio no favorezcan la concentración, y que el costo de los subsidios no recaiga sobre las finanzas de la empresa o el organismo, pues debe ser absorbido en todos los casos por el fisco.

CONCLUSIÓN

Como puede apreciarse fácilmente en todo lo que antecede, proponer adoptar una política de desarrollo redistributiva cuyo objetivo sea la instauración de una

sociedad igualitaria equivale a revisar la totalidad de la política de desarrollo y muchas de las bases sobre las que está montada la organización de la sociedad. Algunos factores institucionales adquieren especial importancia: organización de los campesinos; asociación del Estado con organizaciones sociales de base; aumento y clara reglamentación de las facultades del Ejecutivo en materia económica; legislación en materia de monopolios, oligopolios, y estructuras y desarrollo de mercados; legislación en materia de sociedades mercantiles y concentración de capitales; legislación sobre propiedad territorial, urbana y suburbana; sistema de impuestos patrimoniales; descentralización de la vida institucional del país; rigurosa planeación del desarrollo sujeta a sistemas democráticos de concertación y evaluación; pacto social nacional sobre salarios, empleo, productividad, educación y capacitación, y combate a fondo a la corrupción.

El pacto social nacional se convierte en la pieza clave de una política de desarrollo que al proponer la redistribución de capacidades atienda racional y responsablemente los problemas relativos al crecimiento económico y a la estabilidad del mismo, tanto en términos de precios internos como de balanza de pagos.

Por último, es evidente que aun sin las estrictas limitaciones dinámicas que padece nuestra economía no es factible alcanzar dentro del ámbito de una administración sexenal metas tan ambiciosas como las discutidas en este documento. Lo importante es, empero, iniciar el camino que conduzca a su cumplimiento y crear bases institucionales suficientemente firmes para garantizar un grado esencial de continuidad en el futuro. En todo caso una estrategia como la descrita requiere, para operar en una sociedad democrática, la movilización y la participación de las masas. Éstos son el sentido y la importancia de los procesos de consulta popular y planeación democrática puestos en marcha durante la campaña electoral de Miguel de la Madrid.

POST SCRIPTUM

En otro ensayo del autor³³ se afirmó lo siguiente: “la mayor parte de las polémicas que tenemos en México se refieren al tema de la concentración. De ahí que el papel central de un Estado revolucionario en una sociedad aún subde-

³³ Véase F. J. Alejo, “El Estado y la distribución del ingreso”, *Línea*, núm. 8, septiembre-octubre de 1982, p. 97.

sarrollada como la mexicana, que desea avanzar con justicia, sea determinar los mecanismos efectivos de control del excedente económico generado colectivamente y definir, directa e indirectamente, el destino que se le dé. Esto como complemento de acciones revolucionarias iniciales que modifiquen lo que podríamos llamar los puntos de partida o situaciones originarias, es decir, la concentración de la riqueza. En todo el presente siglo ha habido sólo una acción en este último sentido: la obra agraria de Cárdenas. De ahí que lo recordemos como Presidente Revolucionario. Por la expropiación petrolera lo consideramos, además, nacionalista”.

La nacionalización de la banca anunciada por el presidente José López Portillo en su VI Informe de Gobierno invalida la afirmación anterior. Constituye un acto revolucionario de gran trascendencia precisamente en el sentido anotado en el párrafo precedente. Al nacionalizarse la banca se rompió el espinazo a la principal estructura generadora de concentración de riqueza, ingreso y poder. Era México el único país moderno del mundo que aún tenía el sistema bancario en manos de un reducido número de familias. Una estructura plutocrática, vergüenza de la Revolución Mexicana.

Desde el punto de vista de lo dicho en todo lo que antecede en el presente ensayo, la nacionalización de la banca y la implantación del control de cambios constituyen dos elementos de cambio tan fundamentales que de hecho elevan apreciablemente el grado de factibilidad del conjunto de políticas de desarrollo planteado en las páginas anteriores. En verdad el autor no se sentía especialmente optimista respecto a tal factibilidad en el momento de escribir el ensayo. Ahora sí. El relativo pesimismo no se debía en modo alguno a falta de creencia en la capacidad del gobierno para adoptar medidas de tal naturaleza sino a la convicción de que éstas requieren condiciones políticas que sólo en contadas ocasiones se dan.

En lo tocante al control de cambios, a lo largo del desarrollo del ensayo puede apreciarse lo básico que resulta contar con este instrumento para los fines de la estabilidad y de la distribución. La necesidad de tal tipo de política cambiaría se hace mayor cuanto más alta sea la tasa de crecimiento económico deseada. Tal sería la situación mientras el cambio de la estructura productiva no haga decrecer la elasticidad-ingreso de las importaciones, aumente las exportaciones no petroleras y reduzca las presiones inflacionarias originadas por escasez de oferta. Se podrá apreciar que al tratarse de los problemas de estabilidad en algunos casos se requiere simplemente contar con un buen sistema de presupuesto de divisas: en otros en cambio se precisa implantar su control integral. Tal es el caso también de las políticas aplicables a la redistribución de

la riqueza y el ingreso, para las que el control integral resulta indispensable al menos durante la fase inicial de maduración de las mismas.

Se desprende claramente del argumento que las restricciones al crecimiento asociadas al techo dinámico se relajan apreciablemente en presencia de un control integral de cambios. Ocurre lo mismo con las relativas a la estabilidad, aunque en menor proporción. La restricción derivada de la necesidad de un tipo de cambio realista se mantiene, aunque con un margen mayor de flexibilidad. La restricción de tasa de interés se reduce y lo mismo ocurre con la de ahorro al haber mayor posibilidad de elevarlo, especialmente con la banca nacionalizada.

Dos riesgos importantes que podrían correrse y que deben evitarse con todo rigor en la conducción de la política económica, en presencia del control integral de cambios, son la posible pérdida de la necesaria disciplina financiera del sector público y, por otro lado, la pérdida de conocimiento y control sobre el nivel y la estructura de la protección a la actividad económica interna. De ahí que se debe prestar una especial atención a ambos fenómenos.

Al ser posible una estricta programación y un estricto control del uso de las divisas generadas, se facilitará elevar la tasa de inversión y mejorar su estructura en el sentido que lo requiere la política expresada antes. La nacionalización de la banca ofrecerá el instrumento más poderoso en que pudiera pensarse para el propósito señalado, pues ahora el gobierno podrá determinar con precisión los montos y la estructura de los flujos de financiamiento a la actividad económica. Como se dijo antes, la tasa y la estructura de inversión son variables estratégicas que desempeñan un papel fundamental tanto para el crecimiento como para la estabilidad y la distribución.

Aun cuando la nueva situación permita aminorar algunas de las restricciones de estabilidad, dadas las graves presiones inflacionarias que resiente la economía mexicana en la actualidad, de todas maneras se requerirá la adopción de una política de ingresos pactada social y políticamente. Junto con ello la planeación continuaría siendo tanto un imperativo de racionalidad como de estabilidad, que a su vez se facilitaría en su adopción y operación por la banca nacionalizada y el control de cambios.

Por último, en relación con el control de cambios es válido decir que su adopción ofrece al gobierno mexicano la posibilidad de poner en marcha una política agresiva de desarrollo —una vez superada la crisis actual— sin los sobresaltos a que se ha visto expuesto en el pasado, al contar con un instrumento que le permita evitar descapitalizaciones masivas en los momentos en que se vea obligado —por imperativos de estabilidad política— a hacer a un lado en alguna medida la restricción impuesta por el techo dinámico. Sin

embargo, es muy importante que no se pase por alto la importancia de elevar drásticamente la generación de divisas, pues aunque parezca paradójico la disponibilidad de éstas es indispensable para el buen funcionamiento del propio control de cambios. Cuando se haya avanzado en la solución de los problemas estructurales de la economía y en la redistribución de la riqueza y el ingreso, será por demás recomendable relajar el sistema para que la economía opere con más holgura, en forma más abierta, pero sin abandonar por completo el control, a causa precisamente de la vecindad con la economía norteamericana.

La nacionalización de la banca, por su parte, facilitará —además de lo apuntado antes— poner en marcha una política avanzada de distribución como la que se discutió en el ensayo. El acto de nacionalización en sí mismo constituye la suspensión de uno de los nódulos principales de concentración de riqueza y poder, y la fuente dinámica principal de su avance en el tiempo. Tal como se mostró en la sección “Estabilidad” y en el apartado “Políticas relativas a la distribución” de la sección “Lineamientos de acción” (iv.3), el estado de la concentración de la riqueza en México es tal que se hacía indispensable adoptar medidas revolucionarias que al reducir el grado de concentración de los acervos hicieran posible avanzar con mayor celeridad en la distribución del ingreso. De esta suerte el Estado adquirió control directo del principal mecanismo de apropiación del excedente económico generado colectivamente. Se hace en definitiva factible operar conforme al enfoque propuesto por Celso Furtado (véase nota 25).

El conjunto de políticas redistributivas de la sección iv. 3 se facilitará apreciablemente en su puesta en marcha y ejecución, e incluso algunas de ellas podrían moderarse mediante la aplicación gradual a lo largo de un periodo, a fin de cuidar la estabilidad de los *animal spirits* y sostener un alto ritmo y nivel de inversión privada. El control de cambios, por su parte, ofrece un ambiente favorable al paquete tributario.

En particular, con la banca nacionalizada se facilitará el avance en dos campos importantes. Primero, en la democratización de los capitales ya concentrados, junto con la creación de un ambiente que evite que vuelvan a concentrarse, cuando se trate de grandes conglomerados económicos. Segundo, en el acelerado desarrollo del sector social, precisamente en los términos indicados antes, o sea: estímulo directo a la capitalización de comunidades, ejidos, cooperativas, sociedades y uniones de crédito, empresas familiares, empresas pequeñas y medianas, sistemas de copropiedad y autoapropiación en empresas medianas y grandes, y sistemas de cogestión, entre otros.

Dentro del ámbito de una sociedad democrática, y derruido el bastión bancario, no existe razón alguna por la cual no se democratice el capital incluso de numerosas empresas públicas, especialmente todas las que no guarden relación directa con la soberanía nacional (petróleo, generación de electricidad, minería básica, petroquímica básica, entre otras). Un caso interesante en este aspecto es la distribución de electricidad y gas, y la telefonía: no existe razón alguna por la cual no se admita la participación de los gobiernos estatales y municipales, y del pequeño y mediano inversionista, en ese tipo de fenómenos. Todo lo anterior requiere obviamente la nominatividad de los títulos-valores y la creación de un Registro Nacional de Valores.

Si la sociedad mexicana marchara en los próximos años a lo largo de las líneas planteadas habría la posibilidad de desarrollo de una sociedad auténticamente democrática, con un alto grado de descentralización de las decisiones económicas específicas, con garantías estatales de la soberanía económica nacional y con un amplio conjunto de contrapeso al poder estatal. El factor más importante para la creación de tales contrapesos es precisamente el fortalecimiento de una sociedad civil democrática, nacionalista y participativa; para ello los siguientes factores son los más importantes: *i*) sistema abierto de partidos; *ii*) democratización del capital; *iii*) desarrollo del sector social; *iv*) equidad en educación, nutrición, salud y vivienda, y *v*) control social —no gubernamental— de los principales medios de comunicación de masas.

Resulta evidente, entonces, que aun con la nacionalización de la banca —o quizá gracias a ella— y el control de cambios se precisa plantear y lograr un pacto social nacional en materia de empleo, productividad, educación, planeación y desarrollo del sector social.

El objetivo final sería lograr un estado de desarrollo de la sociedad mexicana en el que todos sus miembros gocen de libertades democráticas, un razonable nivel de bienestar moderno, equidad en las oportunidades, seguridad individual y colectiva, y acceso y disfrute de la cultura propia y universal.

2

EL SIGLO PERDIDO Y LA PERSPECTIVA. EL DESARROLLO SUSTENTABLE Y SUS REQUISITOS*

Víctor L. Urquidi**

LAS TENDENCIAS DOMINANTES: RECAPITULACIÓN

Al finalizar en 1913 el gran auge del comercio internacional de fines del siglo XIX (Lamartine Yates, 1959; Sociedad de Naciones, 1942; Condliffe, 1950), la región latinoamericana, que había participado modestamente en los mercados mundiales de productos alimentarios y materias primas, sobre todo Argentina, Brasil y Chile, sufrió en seguida las consecuencias de una fuerte caída cíclica de la demanda externa de sus productos, con sus consecuencias económicas y financieras. Su participación en la economía mundial era todavía pequeña (7.3%),¹ pero las economías de la región, sin excepción, dependían de manera casi exclusiva de la exportación de unos cuantos productos naturales, con escaso grado de procesamiento: trigo, carne y lana, Argentina; café y cacao, Brasil; café, Colombia; nitratos, Chile; minerales, Perú y México; azúcar, Cuba; petróleo crudo, México; estaño, Bolivia (Bulmer-Thomas, 1998: capítulos 3 y 4; y Thorp, 1998: capítulo 3). Después de la Primera Guerra Mundial, se reanudaron algunas exportaciones de materias primas, y en la década de 1920 se desarrollaron nuevas y mayores exportaciones de minerales no ferrosos de México, Perú y Chile. La exportación de petróleo crudo se desplazó de México a Venezuela durante esos años. Ocurrieron algunos cambios en la composición de las exportaciones; por ejemplo, el henequén mexicano empezó a ser desplazado de México a Kenia y Asia, el caucho de Brasil al sudeste de Asia, el nitrato a fuentes de origen químico en Alemania.

* Publicado originalmente en Víctor Urquidi, *Otro siglo perdido. Las políticas de desarrollo en América Latina (1930-2005)*, cap. XII, México, El Colegio de México, Fideicomiso Historia de las Américas, Fondo de Cultura Económica, 2005, pp. 506-527.

** Profesor Emérito de El Colegio de México (falleció en 2004).

¹ Estimación con base en datos de Maddison (2001), cuadro F-1, pp. 359-360.

En el área institucional financiera, en la década de 1920 se crearon bancos centrales ortodoxos en varios países de Sudamérica; en México se estableció el Banco de México como banco de emisión y a la vez banco comercial del Estado, con algunas funciones de banca central, y se fomentó el crédito agrícola. En varios países se amplió y fortaleció el sistema bancario. Varios programas de construcción de infraestructura, entre ellos caminos y zonas de regadío, se promovieron con bastante éxito y se dio impulso a la educación pública.

Por otro lado, en esa misma década el endeudamiento externo, que en gran parte se había producido desde periodos anteriores por medio de emisiones de títulos por conducto de intermediarios privados en el extranjero, llegó a su límite y constituyó una fuerte carga sobre los presupuestos públicos, con plazos difíciles de cubrir y sujetos a negociaciones onerosas. La caída de las bolsas europeas en 1929, y sobre todo en Estados Unidos, arrastró a las economías de la región latinoamericana, ocasionando graves quebrantos monetarios y en la confianza de los inversionistas. En particular, llegó además a su ocaso el sistema del patrón de cambio oro, que suponía estabilidad de los tipos de cambio.

El descenso de los precios y volúmenes de las exportaciones de los países de la región latinoamericana en la década de 1930 tuvo efectos inmediatos en las economías internas, en su mayoría con bases agropecuaria o minera; la industrialización moderna había llegado solamente a Argentina y Brasil. Los niveles medios de vida alcanzaron cifras mínimas. Algunos países pudieron iniciar modestas recuperaciones a partir de 1932, por ejemplo, Argentina, Brasil y México, por la vía del gasto público, el fomento del gasto privado y la depreciación de la moneda. En 1931, Estados Unidos aumentó severamente sus cuotas arancelarias, que en muchos casos perjudicaron a países de la región latinoamericana. Gran Bretaña ya había establecido un sistema preferencial para los países de la Comunidad Británica de Naciones (que llegó a incluir a Argentina). Hacia 1937, la economía de Estados Unidos había salido un poco de la depresión de los años anteriores y manifestó ligero auge, pero ya en 1938 se presentaron síntomas de recesión y se debilitaron los mercados internacionales de los productos básicos. Alemania había emprendido compras de productos estratégicos como parte de sus programas de rearme, mediante mecanismos de compensación, trueque y pagos diferidos. Gran Bretaña, Francia y Estados Unidos no se habían preparado en igual forma para la contienda militar que se avecinaba.

El estallido de la Segunda Guerra Mundial en septiembre de 1939 tuvo efectos diversos para los países de la región latinoamericana. Escasearon, entre otras causas por los riesgos del transporte marítimo, los insumos intermedios

y aun productos de consumo final, así como equipos y maquinaria. Se cerraron muchos mercados y cundió la especulación, con efectos en los precios. En los países que entraron en economía de guerra se impusieron sistemas de control de precios y administración de abastos. Estados Unidos inició programas de compras de productos estratégicos a precios controlados, y estableció fuertes restricciones a sus exportaciones de maquinaria, equipo y refacciones. México, por su proximidad terrestre con Estados Unidos, tuvo ventaja en asegurar importaciones esenciales y a la vez promovió industrias sustitutivas de las importaciones y exportó productos manufacturados a países del Caribe y de Centroamérica. Se generó, sin embargo, inflación, producto de la escasez y la especulación. Algunos países lograron saldos importantes de exportación, pero explicados en parte por la escasez de productos de importación y por exportaciones industriales de oportunidad. Al finalizar la Segunda Guerra Mundial se entró rápidamente en un tren de gastos desenfrenados en productos de importación, sobre todo vehículos y aparatos domésticos. En 1947-1948 sobrevino una primera crisis de balanza de pagos en casi todos los países de la región, cuando apenas se iniciaban las operaciones del Fondo Monetario Internacional (FMI) y el Banco Mundial. Argentina, por su lado, gastó gran parte de sus reservas en libras esterlinas en la compra de los ferrocarriles británicos. Había pocas oportunidades de incrementar las exportaciones hasta que empezó a sentirse en 1949 el efecto del Plan Marshall, a través de compras de productos básicos latinoamericanos (*offshore purchases*). Ingresaba muy poca inversión extranjera directa, y la disponibilidad de créditos a largo plazo era mínima. El reajuste se hizo a expensas de devaluaciones y de controles de cambio.

En 1948, en la Conferencia de la Organización de los Estados Americanos (OEA) en Bogotá fue evidente, como se anunciaba ya en la Conferencia de Chapultepec de 1945, que Estados Unidos se dedicaría a la reconstrucción de las economías europeas y de la japonesa y no a facilitar recursos a los gobiernos de la región latinoamericana ni a un grandioso “Plan Marshall para América Latina”. Los países latinoamericanos se encontraban ante un verdadero dilema respecto al futuro de su comercio exterior. La Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL) intervino con ideas y propuestas para articular un proceso de industrialización y sustitución de importaciones; pero Estados Unidos, que no sentía ninguna simpatía por la CEPAL ni por los informes de Raúl Prebisch, no respondía en absoluto y, además, insistía en las ideas expuestas por sus delegaciones en Chapultepec y Bogotá y en que prevaleciera el Consejo Interamericano Económico y Social de la Organización de

los Estados Americanos (OEA), carente de ideas. En 1951, la CEPAL corrió el riesgo de desaparecer, sin embargo salvaron su existencia principalmente Brasil y Chile, lo que permitió fortalecer y ampliar sus actividades con base en las ideas promovidas por Prebisch y sus colaboradores. Irónicamente, a pesar del “pesimismo respecto a las exportaciones”, que en gran parte servía de sostén a los argumentos de la CEPAL, la región latinoamericana se benefició de los efectos del Plan Marshall en Europa, del relativo auge de las economías norteamericana y europeas en cuanto a precios internacionales de los productos básicos, y de que se inició con cierto vigor la sustitución de importaciones en numerosos países de la región.

El año de 1932 fue un parteaguas, cuando tocó fondo la Gran Depresión. Todavía en 1950 y aun para 1973, los PIB per cápita eran bajos en relación con los de los países europeos, a pesar de ciertos adelantos en algunos países de la región latinoamericana durante las décadas de 1950 y 1960. En esta última década se empezó a llevar la sustitución de importaciones a extremos de protección arancelaria y de barreras no arancelarias, con efectos negativos a mediano plazo. Estos extremos, contrariamente a lo que muchos piensan, no fueron validados por la CEPAL ni por diversos investigadores independientes; en cambio, fueron usados por intereses externos para atacar las políticas de desarrollo de los principales países latinoamericanos. A eso se añadió la creciente intervención del Estado no sólo en materia de planeación indicativa del desarrollo sino en la creación de empresas paraestatales al por mayor y en reglamentaciones del comercio exterior, de la inversión y otras que los países industrializados —y algunos intereses internos de los países— veían con mucha desconfianza.² Los gobiernos en la región latinoamericana improvisaron y experimentaron con poca visión de largo plazo, sin hacer ajustes y reformas necesarias, por ejemplo, de los sistemas tributarios, financieros y agrarios. No se creó suficiente seguridad para el inversionista extranjero, ni para el nacional. Por otro lado, hubo efectos y aun enfrentamientos políticos, a veces con intervención de fuerzas armadas, entre países de Sudamérica y hasta entre países del istmo centroamericano. Los intentos de integración económica regional o subregional no tuvieron el éxito esperado: el Mercado Común Centroamericano (MCCA), creado en 1960, dejó de tener vigencia en 1969 y la Asociación Latinoamericana de Libre Comercio (ALALC), creada en 1960,

² Según Thomas (1982, pp. 654-658, 660, 683-687), la intervención estatal en la economía fue producto de la Primera Guerra Mundial y, sobre todo, de la segunda; los ejemplos de dirigismo soviético y nazi tuvieron, además, influencia, así como el corporativismo italiano.

estaba llegando a su fin en los años setenta cuando fue renegociada para convertirla, en 1980, en la Asociación Latinoamericana de Integración (ALADI), que suponía compromisos mucho menos rigurosos y cuyos resultados fueron casi nulos. Los resultados económicos de la década de 1960 y aun la de 1970 fueron variables y no consistentemente favorables.

La crisis del petróleo en 1973 vino a constituir el nuevo parteaguas al dividir a la región latinoamericana en dos géneros de economías: las caracterizadas por la existencia de petróleo crudo y capacidad para exportarlo (cinco países) y las importadoras de petróleo crudo o aun de derivados (el resto). Las primeras, además, incurrieron en grandes e incontrolados aumentos de su deuda externa mediante la obtención de créditos del mundo financiero de los petrodólares, para financiar la ampliación de su industria petrolera, confiando en que los endeudamientos podrían cubrirse con nuevas exportaciones de petróleo sin límite, y también para proseguir sus planes de industrialización. Y las segundas incurrieron en endeudamientos para poder pagar sus importaciones de petróleo y derivados y proseguir además sus programas de infraestructura e industrialización. En pocos años se multiplicó el endeudamiento externo, con tasas de interés en muchos casos muy elevadas y con plazos apenas cortos y medianos para las amortizaciones. A partir de 1981 y 1982 se desvaneció la ilusión del petróleo, y la carga del endeudamiento externo, si se pagaba, empezó a significar una transferencia de recursos de los países de la región latinoamericana a la banca comercial internacional a costa de las inversiones internas en infraestructura y de los programas nacionales de carácter social.

LA CRISIS DE LA DÉCADA DE 1990

Durante la década de 1990, las condiciones generales del comercio no fueron favorables a los países en vía de desarrollo para incrementar las exportaciones de manufacturas específicas; antes bien, los países industriales impidieron, con la aplicación de barreras no arancelarias, la entrada de productos textiles y otros, o mantuvieron diversos artilugios para no dejar ingresar productos que competían con sus propias producciones. Además, la industria en los países de la región no estaba en condiciones de crear capacidad competitiva interna y externa a corto plazo y había desatendido su mejoramiento tecnológico. La agricultura permaneció atada a la tradición, a instituciones disfuncionales, a una carencia general de innovación y capacitación y a otras condiciones desfavorables, como el poco acceso al crédito. En estas circunstancias, el problema

del agobiante endeudamiento externo, que resultó excesivo en la región latinoamericana a partir de 1973, no fue uno que pudiera resolverse de manera directa entre deudores y acreedores. La deuda externa de casi todos los países latinoamericanos se incrementó en la década de 1990.

Pese a algunas reformas llevadas a cabo con disciplina fiscal, esa década se caracterizó en la región latinoamericana por estancamiento o crecimientos lentos. Incluso hubo colapsos graves (como el de México en diciembre de 1994 y principios de 1995). Las tasas medias de inflación anual se mantuvieron elevadas, pese a los ajustes macroeconómicos. Los intentos de ajuste han sido frustrados, no abordados o aplazados.

La globalización, de origen histórico a mediados de siglo (había formado parte de los planes para la posguerra de Estados Unidos y Gran Bretaña aun tres años antes de concluir la Segunda Guerra Mundial), se acentuó en la década de 1990. La región latinoamericana quedó expuesta —como en ocasiones anteriores— a fluctuaciones mundiales de los precios de sus productos básicos y el nuevo comercio de exportación de manufacturas, por su parte, tuvo que hacer frente a mayor competencia de algunos países de Asia, entre ellos China.

En 2000, el petróleo crudo subió 60%, lo cual afectó a la mayoría de los países de la región, que son importadores netos, y bajaron los precios de algunos productos agrícolas, sobre todo el café. En general, el panorama financiero se presentaba complicado en dicho año y prevalecía una alta volatilidad asociada a los fuertes altibajos de las bolsas de Estados Unidos. Se registraron grandes salidas de capital en algunos países de la región, como Venezuela, y flujos positivos en otros. La segunda mitad de la década de 1990 transcurrió en condiciones económicas internacionales desfavorables, especialmente a partir de 1997, cuando se iniciaba una “turbulencia financiera” y se previeron efectos depresivos en algunas regiones, sobre todo en Asia y más tarde en algunos países latinoamericanos, como Brasil y Argentina. El cierre del siglo xx no auguraba ni prosperidad ni crecimiento en América Latina, mucho menos un desarrollo económico y social integrado para la mayor parte de los países y las poblaciones de la región, con algunas excepciones parciales. Algunos países vieron crecer su economía, pero faltaron las políticas sociales para reducir significativamente las desigualdades y las inequidades. En otros, se adoptaron políticas macroeconómicas tendientes a la estabilidad, pero fue a costa del crecimiento. Quedan muy atrás los años de desarrollo acelerado y sobresalen los decenios perdidos.

EL GRAN REZAGO

El rezago de las economías de la región latinoamericana no sólo se inició entre 1950 y 1973, sino que continuó durante el periodo 1973-1990 y en particular durante el periodo 1990-2000, como se mostrará a continuación con base en las cifras fidedignas calculadas por Maddison (2001 y 2003).

En las economías de la región latinoamericana del grupo mayor, con excepción de Chile y Uruguay, la tasa de incremento del producto interno bruto (PIB) per cápita entre 1973 y 2000 fue menor a la del intervalo 1950-1973. Los excepcionales casos de Chile y Uruguay fueron los mejores de toda la región latinoamericana: en Chile se pasó de una tasa media de 1.26% en el periodo 1950-1973 a una de 2.47% en 1973-2000, y en Uruguay de una casi mínima de 0.28% a una de 1.71%, o sea una recuperación apreciable. En cambio, entre las economías en descenso per cápita, sobresalió la de Venezuela, que en 1973 acusó el producto per cápita más elevado de la región, pero cuya tasa media anual entre ese año y 2000 fue negativa: de -0.86%. De manera similar, Jamaica registró la mayor tasa de crecimiento en la región latinoamericana en 1950-1973, con 5.06% anual, pero cayó después en un estancamiento con una pequeña tasa negativa de -0.56% anual en 1973-2000. En Trinidad y Tobago, que en 1990 y 2000 superó el monto per cápita de Venezuela y fue el más elevado de la región, se alcanzó un crecimiento medio anual de apenas 1.67% en 1973-2000. En Argentina, tercer país en el orden del PIB per cápita, la tasa media de incremento se redujo de 2.05 a 0.26% de 1950-1973 a 1973-2000, o sea, esta economía entró en un estancamiento prolongado. En México, sexto país en el PIB per cápita, se redujo de 3.17 a 1.49% anual, de un periodo a otro; lo que muestra que este país también se estancó, sobre todo a partir de 1982. En Costa Rica, séptimo país en el PIB per cápita del grupo, disminuyó de 3.49% a 1.33%, es decir, otro caso de estancamiento (véase el cuadro 1).

En el segundo grupo de países, sólo uno, Paraguay, acusó una tasa media superior en 1973-2000 a la de 1950-1973; más aún, en tres países pasó de ser positiva a ser negativa (Ecuador, Perú y Nicaragua). En Brasil, novena economía en el PIB per cápita, cayó de 3.73 a 1.34%, y en Colombia, décimo en el PIB per cápita de 2000, disminuyó de 2.13 a 1.40% como media anual; en Ecuador la tasa media se redujo de 2.50% a una negativa de -0.22%; en Guatemala el descenso fue de 1.89 a 0.22% (estancamiento); en El Salvador de 1.99 a 0.55% (también estancamiento), y en Bolivia de 0.90% anual a 0.33%, o sea, estancamiento desde 1950. El caso más grave fue el de Nicaragua, cuya tasa per cápita bajó de 2.61% en el primer periodo a una negativa de -2.30% en el segundo.

Perú, cuyo PIB per cápita había sido el mayor del grupo en 1973, manifestó cifras parecidas, con descenso de 2.45% en el primer periodo a una tasa media negativa de -0.26% en el segundo, es decir, otro caso de caída radical. O sea, en este grupo ninguna economía mejoró y ni siquiera mantuvo su crecimiento per cápita anterior.

El tercer grupo, de dos países, acusó un estancamiento también. En el caso de Honduras, continuó el cuasi estancamiento, con descenso de 0.98 a 0.65%. En el de Haití hubo empeoramiento al pasar la tasa media per cápita de una negativa de -0.16% a una más negativa de -0.86%, caso único.

Es de interés comparar las tasas medias per cápita con las de economías seleccionadas de tres grupos de países de otras áreas del mundo: Europa occidental, Estados Unidos y Japón; otros países europeos, y Asia y África. Destacan, con mucho, las economías de Asia, que con excepción de Filipinas, siguieron sacando la delantera. Por ejemplo, en Corea del Sur y China, sobre todo en esta última, la tasa media per cápita en 1973-2000 fue superior a la de 1950-1973. En Corea del Sur pasó de 5.84% (ya bastante elevada, sólo superada por Grecia y Japón) a 6.18%, la más elevada. En China subió de 2.86 a 5.35%; en Malasia de 2.18 a 4.25%, y en India de 1.4 a 3.03%. En Filipinas ocurrió un descenso similar al de muchas economías de la región latinoamericana, de 2.68 a apenas 0.72% en el periodo 1973-2000, o sea, estancamiento.

Algunos países europeos cuyo crecimiento había sido sobresaliente en 1950-1973, como Grecia y Portugal, acusaron descenso de su tasa media en el siguiente lapso: Grecia de 6.21 a 1.58%, y Portugal de 5.45 a 2.57%. Polonia sufrió un descenso de 3.45% en su media per cápita en el primer periodo a apenas 1.12% en el segundo, y Hungría uno de 3.6% a un cuasiestancamiento de 0.91%. En Turquía la tasa media per cápita bajó de 3.37 a 2.40%, todavía de las más elevadas. En Rusia, con datos solamente del periodo 1973-2000, se registró un descenso de -0.9% en la media anual. El único país cuya tasa media per cápita aumentó fue Irlanda: de 3.03 a 4.41 por ciento.

Entre las economías altamente desarrolladas, de las cuales destacaron en 1950-1973 las de Japón, Alemania y Francia, las tasas medias del PIB per cápita en el periodo 1973-2000 descendieron en todos los casos, pero superaron en general las de las economías de la región latinoamericana y las de otros países europeos, aun cuando quedaron atrás de las de Asia. Las mayores fueron las de Noruega, Japón, los Estados Unidos y Reino Unido (2.90, 2.2, 1.95 y 1.87% respectivamente), seguidas de Canadá, Francia y Alemania. Suiza acusó un descenso importante de su tasa media en 1973-2000 a 0.71%, cuasiestancamiento.

Por último, en Sudáfrica, la tasa media bajó de 2.19% a una negativa muy baja de -0.03%, y la de Nigeria de 2.68% también a una negativa de -0.66%. Egipto, en cambio, logró aumentar su tasa media del PIB per cápita de 1.54 a 3.06%.

Otra forma de comparar es calcular la relación entre el PIB per cápita de una economía de la región latinoamericana en 2000 con el correspondiente a 1973, respecto de los Estados Unidos, Francia, España y Japón, como se hizo en el cuadro 1. De esta comparación resultan datos preocupantes. Por ejemplo, a excepción de Trinidad y Tobago, no hubo país latinoamericano alguno con un PIB per cápita en 2000 equivalente al menos a 60% del PIB per cápita estadounidense registrado 27 años atrás (Trinidad y Tobago resultó con 81%). Similarmente, exceptuando a Trinidad y Tobago, ningún país de la región logró en el año 2000 el nivel de PIB per cápita que habían registrado Japón y Francia en 1973; ni siquiera 90%. Chile se acercó a 86% del registro de Francia y a 75% del japonés de aquella época, y a cierta distancia le siguen Argentina y Venezuela. Uruguay y México aparecen más rezagados (véase el cuadro 1).

REQUISITOS DE UN NUEVO DESARROLLO BAJO CRITERIOS DE SUSTENTABILIDAD Y EQUIDAD

Es innegable que quedaron pendientes grandes problemas por abordar, con alguna esperanza de éxito. Pero el saldo del siglo xx no fue positivo al final. En realidad fue “otro siglo perdido”, ya que el xix apenas en los últimos decenios acusó algunos destellos de desarrollo en algunos países de la región latinoamericana.

En forma esquemática, se puede vislumbrar un desarrollo sustentable y equitativo, que sería el paradigma para el siglo xxi.

Ante todo, como requisito necesario, es preciso superar, entre otros, el problema principal consistente en reducir el lastre que significa tener que convertir una proporción importante de la capacidad de ahorro e inversión nacionales en el servicio de una deuda externa que ha acabado por actuar como limitación estructural, casi como soga al cuello. La falta de ahorro e inversión nacionales no se podrá sustituir por continuo acceso a la inversión extranjera directa y mucho menos atrayendo capitales especulativos a las bolsas de valores, que obligan a mantener tasas de rendimiento excesivas y monedas sobrevaluadas. El desarrollo sustentable futuro, para garantizar el mejoramiento permanente en los niveles de vida de los sectores menos favorecidos por el desarrollo in-

sustentable del pasado, tendrá que dar elevada prioridad a la ecoeficiencia y a la equidad social, con apoyo en instituciones democráticas y de participación, con ampliación de la educación y la capacitación, y con la generalización del acceso a los servicios de salud y de protección social.

Además, en materia demográfica deberá darse mayor atención a la conveniencia de crear una cultura de la planificación familiar voluntaria destinada a influir en las tasas nacionales y regionales de incremento, con mejores condiciones de salud integral para la mujer. Se ha reducido ya la fecundidad, pero no lo bastante. En general, los temas demográficos no han alcanzado atención suficiente en los planes de desarrollo en los países latinoamericanos, ni siquiera en las ideas sobre las consecuencias del dinamismo demográfico, pese a información y estudios de alta calidad en los organismos internacionales como el Centro Latinoamericano y Caribeño de Demografía (Celade) y la CEPAL y en las instituciones oficiales y académicas de los principales países. Durante los últimos cinco decenios, la tasa media anual de crecimiento de la población en la región latinoamericana se ha reducido. En 2000 se ha cifrado en un promedio de 1.51 (grupo de 22 países de la región), si bien en los dos países más poblados (Brasil, con 175.6 millones de habitantes y México, con 100.4 millones, en el año referido de acuerdo con Maddison, 2003) se ha reducido a un margen de 1.6%. Argentina, también de los más poblados, mantuvo durante todo el siglo xx un patrón demográfico de tipo europeo, con una tasa actual de incremento de 1.1%. Chile, de población total intermedia, acusa crecimiento de sólo 1.2% anual. Otros países de población intermedia, como Venezuela, revelan tener una natalidad aún elevada y una tasa de crecimiento de su población de entre 2 y 1.4% en los años 1995-2000. Varios países pequeños, con excepción de Panamá, tienen un dinamismo demográfico más elevado, cercano a 3%. Cuba, por su parte, registró en 2000 un crecimiento poblacional de 0.4%, por la considerable emigración y por la baja natalidad, que se apoyó en medidas radicales de planificación familiar (véase el cuadro 1 al final de este capítulo).

No se preveía antes la relación entre la fecundidad elevada y el incremento futuro de población muy joven. Se confiaba en que el crecimiento económico y el de los ingresos absorbería en trabajo productivo los grupos de ambos sexos que alcanzaran la edad de ingresar al mercado de trabajo; y, por otro lado, que el mejoramiento del ingreso familiar y del bienestar induciría a las mujeres en edad fértil de las clases media y alta a practicar intensamente la planificación familiar, limitando el número y aumentando el espaciamiento de sus hijos. Todo esto ha ocurrido, pero a menor ritmo de lo que se suponía en un principio. Han intervenido diversas causas que tienen que ver con el hecho

de que el comportamiento demográfico interactúa con numerosas variables sociales, económicas, políticas y culturales cuya acción no es posible predecir en sociedades poco homogéneas, con grandes disparidades de ingreso familiar, de niveles educativos bajos, de analfabetismo, con diferencias regionales y con poco acceso a la información, donde prevalecen ignorancia y prejuicios. En algunos países tiene todavía vigencia la idea de que si se cuenta con un territorio muy extenso, el problema demográfico es de otra naturaleza, por ejemplo, la necesidad de ocupar ese territorio, por lo que no es todavía de interés tratar de moderar la natalidad.

En materia ambiental, aspecto no considerado de manera suficiente ni adecuada en los planes de desarrollo, han entrado en juego también elementos nuevos. En los países de la región latinoamericana empezó tarde la concientización colectiva acerca de los problemas ambientales. Antes de 1960 no estaban presentes sino en pequeña medida los factores antropogénicos de deterioro del medio ambiente expresados en crecientes volúmenes de emisiones líquidas, sólidas y gaseosas de la industria, el transporte y otros servicios y aun de la agricultura moderna. El consumo de combustibles de origen fósil, ya fuera para la generación de electricidad de servicio público o de uso privado, o en el transporte público y privado y en diversas actividades industriales y comerciales, no era de magnitud suficiente para evidenciar grandes concentraciones de elementos contaminantes en la atmósfera. El volumen de basura municipal urbana y semiurbana no era tan significativo en cantidad ni en su calidad dañina. No era común que se contaminaran los ríos, los lagos y en general las cuencas hídricas. La deforestación y la degradación y pérdida de suelos ya existían, pero no se reconocían públicamente. Hoy no puede aplazarse ya la atención intensa a estos problemas.

En los últimos cinco decenios, el deterioro ambiental empezó a presentarse como problema social y económico agudo, que afecta la salud humana y pone en riesgo pronunciado la supervivencia de la propia especie humana y de otras especies. Hoy en día existe mayor conciencia acerca de la pérdida de recursos naturales renovables, el rápido agotamiento de recursos no renovables y los desequilibrios ecológicos y sociales derivados de estos problemas, pero ha sido poca la acción positiva, a pesar de las recomendaciones internacionales, entre ellas el llamado que se hizo en la Cumbre de Río de 1992 a la adopción como objetivo a futuro de un proceso de desarrollo sustentable y equitativo (y en el año 2002, en la cumbre de Johannesburgo se confirmó ese mismo llamado, agravado por los mayores alcances de la pobreza). La pérdida de suelos se ha extendido con la deforestación en grandes superficies territoriales de la

región latinoamericana. La extracción de recursos no renovables, tanto hidrocarburos como minerales, continúa haciéndose mediante prácticas dispendiosas y contaminantes. El crecimiento urbano y la falta de servicios municipales adecuados —recolección, disposición y confinamiento de desechos de toda clase— no sólo afectan la calidad de vida, sino también representan problemas sociales y aun políticos de primera magnitud.

La situación ambiental global ha cambiado radicalmente en los últimos 40 años, con graves y continuos deterioros, como se reconoce en informes del Programa de las Naciones Unidas para el Medio Ambiente (PNUMA) y en múltiples informes de las organizaciones no gubernamentales (ONG). En las conferencias internacionales organizadas por las Naciones Unidas se han debatido estos problemas y se han recomendado programas de acción nacionales e internacionales, pero el avance ha sido lento. Resuena todavía el reclamo irresponsable del delegado de Brasil hecho en Estocolmo en 1972: “Queremos contaminación porque significa industrialización”.

A nivel internacional, las actividades emprendidas a partir de 1974 por el PNUMA, de algún beneficio para los países de la región latinoamericana, tuvieron sin embargo poco alcance. La Cumbre de Río en 1992 atrajo mucha más atención e incluyó el nuevo fenómeno de los problemas ambientales globales. Sin embargo, hasta la fecha es poco lo que se ha logrado en la región latinoamericana en su conjunto y aun en los seis principales países y no se han adquirido compromisos nacionales, regionales o internacionales de carácter firme y adecuado.

En ningún país del área latinoamericana se ha emprendido una política ambiental integral, no obstante algunos avances en asuntos concretos y algunos adelantos institucionales y en el campo de la legislación (Urquidi, 1992, 2002a). Las ciudades y el campo, los bosques y los ríos, los suelos y las zonas húmedas, la atmósfera urbana, siguen siendo víctimas de volúmenes crecientes de emisiones de sustancias peligrosas, ante la falta de regulación y la indiferencia de las autoridades, los sectores empresariales, los medios de comunicación y la sociedad civil en general. Pueden señalarse notables excepciones, pero el saldo de todas las acciones socioeconómicas en el medio ambiente continúa siendo insuficiente o negativo. Las políticas emprendidas en materia de disposición y tratamiento de desechos, abastecimiento de agua potable, protección de los bosques y los recursos hídricos y limpieza de la atmósfera dejan mucho que desear desde el punto de vista ambiental y de desarrollo sustentable. Las principales ciudades padecen de contaminación atmosférica, originada en su mayor parte por emisiones del parque vehicular y de las fuentes fijas de com-

bustión, añadidas a la generación de partículas suspendidas provenientes de los suelos y de la disposición de residuos a la intemperie, incluso de la defecación humana, con posibles consecuencias graves en la salud de los habitantes. El vehículo automotor como principal medio de transporte humano y de carga, en casi todas las ciudades y entre éstas y el resto de las economías, es ineficaz desde el punto de vista ambiental y contribuye con emisiones que los sumideros —bosques y océanos— no absorben a ritmo suficiente. Los países latinoamericanos contribuyen con sus emisiones de carbono y otros gases al “efecto invernadero”, problema global ya reconocido desde mucho antes de 1992, y padecen a la vez, en la zona de la Antártida, la pérdida de la capa protectora de ozono. En algunos países, el abastecimiento de agua a mediano plazo y el mantenimiento de su calidad están en grave riesgo de ser insuficientes. Los efectos del cambio climático global han empezado a sentirse.

La problemática ambiental no ha sido suficientemente evaluada ni aceptada, ni se ha creado conciencia de que el desarrollo económico y social no puede seguir siendo “más de lo mismo”, sino que deberá obedecer a nuevos análisis y visiones del porvenir. En la mayoría de los casos se plantea con toda claridad un grave conflicto entre los intereses de los sectores empresariales (incluido el paraestatal) y el desiderátum de proteger a ultranza la naturaleza y el hábitat humano (Urquidi, 2002b, 2002c y 2005).

La expansión desmedida del sector público en casi todos los países de la región latinoamericana en el periodo 1950-1980, si bien representó asumir responsabilidad en la solución de algunos grandes problemas colectivos, significó también una invasión masiva de los terrenos propios de la iniciativa privada con resultados frecuentemente negativos. En cambio, la tendencia actual de liberalización al máximo de la actividad económica conforme a las pautas de un mítico mercado que todo lo arregla y que nunca ha existido, recomendada por los propios funcionarios públicos y por determinados organismos internacionales, tampoco puede dar solución a los problemas estructurales reconocidos. Es preciso que los mercados —y no “el mercado” como concepto abstracto— funcionen con eficacia, pero las libres fuerzas del mercado no pueden por sí solas resolver los problemas del desarrollo, en el enjambre de rigideces estructurales en que este proceso se desenvuelve. En consecuencia, corresponderá al Estado en el futuro una función reguladora, correctora de desajustes de alto riesgo social —no necesariamente “intervencionista”— en un marco de congruencia en cuanto a los objetivos del desarrollo sustentable. Este marco no se ha definido todavía en términos realistas y comprensibles para la población en general y, a la vez prácticos, aun en sus modalidades de ética política.

ELEMENTOS DE UNA PERSPECTIVA FUTURA

No obstante las características comunes a muchas de las economías de la región latinoamericana, será cada día más importante individualizarlas; si algún día se logra una integración regional o varias subregionales eficaces, tanto mejor, pero para llegar a ello se deberán resolver problemas hoy no lo bastante estudiados ni visualizados, ya que las desigualdades regionales internas de cada país tampoco han sido objeto de soluciones adecuadas. El análisis tendrá en el futuro que ser mucho más profundo, aun en los confines de un solo territorio nacional. También será preciso evitar quedarse en las dimensiones agregadas —PIB, población total, exportaciones totales, industria manufacturera, agricultura, servicios, etcétera—. Cada concepto admite tratamiento de sus componentes e ilustraciones de lo que es la realidad que frente a los números totales queda oculta.

Para encuadrar con alguna seguridad el derrotero futuro —no el ideal, el de las ilusiones, sino el que resultaría probable a la luz de la experiencia de 70 años, buena o mala—, debe reconocerse a pesar de todo, con claridad, que en la región latinoamericana se ha registrado efectivamente una transformación de la sociedad durante casi tres generaciones, de la década de 1930 en adelante, con todo y las desigualdades que han surgido al mismo tiempo. La región latinoamericana actual no es ya la de la década de 1930, como tampoco la de la “época de oro” de las décadas de 1950 y 1960. La capacidad industrial fundamental se ha acrecentado enormemente y en amplias zonas se practica una actividad agropecuaria enteramente moderna, de alta tecnología. Los servicios modernos absorben una proporción elevada y creciente del empleo en la mayoría de los países. De cualquier manera, están a la vista y han contribuido al mejoramiento económico y social los incrementos del kilometraje de carreteras y de servicios de transporte de diversa clase, los nuevos medios de comunicación y aun la rezagada introducción de la internet, los servicios agrícolas y las superficies bajo beneficio de obras de regadío, la mayor cobertura de los servicios modernos de salud, el abastecimiento de agua potable, servicios sanitarios y otros en las localidades urbanas, las mayores redes de interconexión de los servicios de electricidad, y otros adelantos. Teniendo en cuenta estos factores positivos, los países que integran la región latinoamericana están en mucha mejor situación de base y potencial para seguir avanzando, que como estaban en la década de 1930 o en la de 1950. Los rezagos requieren, sin embargo, replanteamientos de las estrategias de desarrollo.

Con estos antecedentes que hacen las veces de un diagnóstico muy general, ¿qué puede esperarse?

Si algo puede haberse aprendido, sobre todo de la experiencia del periodo 1930-2000 —y de la anterior en lo que sea aplicable—, es que el desarrollo entraña cambios de estructura y de entorno general a los que es necesario que las sociedades se adapten, previendo en lo posible sus perfiles principales y fortaleciendo la capacidad de adaptación, cambio y construcción institucional.

El cambio estructural significa muchos procesos simultáneos y por lo menos entraña los que se enumeran a continuación:

- i) En economía, el progresar de actividades de baja productividad a otras de mayor productividad, junto con el aumento general de la productividad total de los factores, es decir, no sólo del trabajo sino del capital, incluidos la capacidad empresarial, la eficiencia del Estado, el mejoramiento en la formación de recursos humanos por medio del conocimiento, la comunicación, la educación y la capacitación.
- ii) La reducción y aun eliminación de las rigideces surgidas de instituciones creadas para otros tiempos, de sistemas de trabajo obsoletos, de impedimentos legales y de prácticas tradicionales improductivas.
- iii) El compromiso de mejorar los niveles educativos y la interrelación entre los diversos niveles y las modalidades de la educación, y la asignación de recursos a la investigación científica y tecnológica, junto con el estímulo a la innovación.
- iv) La evaluación de los recursos naturales disponibles para mejorar su calidad y asegurar su aportación futura.
- v) En lo social, la ampliación y el mejoramiento de la oferta de vivienda y de servicios de salud y protección, y otros de carácter colectivo, con acceso generalizado.
- vi) El mejoramiento de la productividad de la tierra, de las condiciones de producción agropecuaria y de la organización institucional y jurídica del sector agrario, no sólo para competir en los mercados comerciales internos y externos, sino para elevar el ingreso y la calidad de vida del campesinado y de los agricultores en general.
- vii) La creación de condiciones de producción industrial y de servicios basada en ecoeficiencia y competitividad interna y externa, con la expectativa de rendimientos razonables para el empresario y productor, a fin de eliminar el síndrome del pasado en la región latinoamericana que se ha caracterizado por la búsqueda de máximas ganancias a corto plazo basándose en posiciones monopólicas y de control político y privilegio.

- viii)* La restructuración de los sistemas de intermediación financiera para hacer de las redes bancarias instrumentos de mejoramiento del sector empresarial y de capitalización, con incentivos para el ahorro, y por intermedio de éste, para el fortalecimiento del financiamiento privado y de la capacidad fiscal del Estado.
- ix)* La búsqueda de estrategias de equilibrio dinámico entre el Estado y el sector empresarial privado.

Cuadro 1. Tasas de crecimiento anual de la población en los países de la región latinoamericana en 1990-2003 (%)

País	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003
América Latina ^a	1.85	1.82	1.79	1.76	1.74	1.70	1.65	1.61	1.56	1.51	1.47	1.43	1.40
Argentina	1.42	1.39	1.33	1.31	1.28	1.25	1.26	1.22	1.17	1.14	1.12	1.09	1.07
Bolivia	2.39	2.41	2.35	2.30	2.22	2.16	2.08	2.03	2.20	1.63	1.80	1.75	1.67
Brasil	1.61	1.61	1.60	1.59	1.58	1.55	1.49	1.43	1.37	1.30	1.25	1.22	1.18
Colombia	2.01	2.04	2.03	1.98	1.94	1.90	1.86	1.81	1.76	1.72	1.67	1.63	1.59
Costa Rica	2.44	2.32	2.24	2.19	2.08	2.01	1.91	1.85	1.79	1.75	1.67	1.64	1.59
Cuba	0.93	0.76	0.61	0.53	0.50	0.478	0.47	0.44	0.43	0.40	0.38	0.36	0.35
Chile	1.71	1.65	1.58	1.54	1.46	1.40	1.35	1.30	1.25	1.20	1.15	1.12	1.07
Ecuador	2.41	2.39	2.38	2.35	2.31	2.27	2.23	2.19	2.14	2.09	2.04	1.99	1.96
El Salvador	1.69	1.72	1.80	1.81	1.85	1.90	1.92	1.94	1.92	1.91	1.88	1.86	1.83
Guatemala	2.87	2.87	2.88	2.89	2.89	2.89	2.90	2.89	2.85	2.83	2.80	2.75	2.71
Haití	1.63	1.59	1.85	1.75	1.75	1.71	1.64	1.68	1.64	1.57	1.55	1.65	1.66
Honduras	2.54	2.69	2.78	2.82	2.83	2.77	2.74	2.70	2.41	2.60	2.53	2.45	2.39
Jamaica	0.89	0.80	0.80	0.87	0.86	0.78	0.73	0.61	0.57	0.53	0.49	0.53	0.60
México	1.91	1.87	1.84	1.80	1.76	1.72	1.69	1.65	1.61	1.56	1.52	1.49	1.46
Nicaragua	4.78	3.41	2.74	2.69	2.64	2.57	2.49	2.38	2.30	2.27	2.18	2.16	2.09
Panamá	1.93	1.89	1.77	1.74	1.83	1.84	1.58	1.48	1.71	1.58	1.52	1.42	1.40
Paraguay	2.90	2.87	2.85	2.86	2.82	2.81	2.77	2.76	2.72	2.68	2.65	2.62	2.60
Perú	2.33	2.28	2.24	2.19	2.12	2.04	1.99	1.93	1.87	1.80	1.74	1.70	1.65
República Dominicana	1.94	1.86	1.70	1.65	1.67	1.67	1.63	1.58	1.54	1.51	1.45	1.43	1.40
Trinidad y Tobago	-0.42	-0.75	-0.76	-0.68	-0.60	-0.78	-0.87	-0.44	-0.44	-0.53	-0.62	-0.54	-0.72
Uruguay	0.71	0.67	0.70	0.69	0.69	0.68	0.71	0.74	0.76	0.76	0.78	0.80	0.77
Venezuela	2.46	2.35	2.16	2.08	1.99	1.92	1.84	1.78	1.71	1.64	1.59	1.55	1.55

^a Crecimiento del conjunto de los 22 países del cuadro.

FUENTE: Estimaciones a partir de los datos de Maddison (2003, cuadro 4a, pp. 123-129).

BIBLIOGRAFÍA

- Bulmer-Thomas, Víctor (1998), *La historia económica de América Latina desde la independencia*, México, Fondo de Cultura Económica.
- Condliffe, John Bell (1950), *The Commerce of Nations*, Nueva York, W. W. Norton & Company, Inc. (También publicado en 1951, en Londres, por la editorial G. Allen & Unwin.)
- Lamartine Yates, Paul (1959), *Forty Years of Foreign Trade: A Statistical Handbook with Special Reference to Primary Products and Under-Developed Countries*, Londres, Allen & Unwin.
- Maddison, Angus (2001), *The World Economy: A Millennial Perspective*, París, Development Centre Studies, OCDE.
- Maddison, Angus (2003), *The World Economy: Historical Statistics*, París, Development Centre Studies, OCDE.
- Sociedad de las Naciones (1942), *The Network of World Trade*, Ginebra, Secretariat, Section and Economic Intelligence Service.
- Thomas, Hugh, (1982), *A History of the World*, Nueva York, Harper Colophon.
- Thorp, Rosemary (1998), *Progreso, pobreza y exclusión: una historia económica de América Latina en el siglo xx*, Washington, D.C., Banco Interamericano de Desarrollo.
- Urquidi, Víctor L. (1992), “El dilema protección ambiental vs. desarrollo”, en Georgiy Arkadevich Arbatov *et al.*, *La situación mundial y la democracia*, México, Fondo de Cultura Económica (Coloquio de Invierno Los Grandes Cambios de Nuestro Tiempo: La Situación Internacional, América Latina y México, núm. 1), pp. 148-157.
- Urquidi, Víctor L. (2002a), *Los desafíos del desarrollo sustentable en la región latinoamericana*, Centro de Estudios Demográficos y de Desarrollo Urbano, serie de cuadernos de trabajo del Programa de Estudios Avanzados en Desarrollo Sustentable y Medio Ambiente (LEAD-México), núm. 5, México, El Colegio de México.
- Urquidi, Víctor L. (2002b), “Limitantes y progresos en el comportamiento ambiental de las empresas mexicanas”, *Comercio Exterior*. México, Banco Nacional de Comercio Exterior, SNC, número especial: “Industria y ambiente (I)”, vol. 52, núm. 2, febrero, pp. 106-108.
- Urquidi, Víctor L. (2002c), “El problema de los desechos industriales en México”, *Comercio Exterior*. México, Banco Nacional de Comercio Exterior, SNC, número especial: “Industria y ambiente (II)”, vol. 52, núm. 3, marzo, pp. 216-220.
- Urquidi, Víctor L. (2005), “El problema de los desechos industriales y el comportamiento ambiental-empresarial en México”, en Alfonso Mercado e Ismael Aguilar Barajas, *Sustentabilidad ambiental en la industria: Conceptos, tendencias internacionales y experiencias mexicanas*, capítulo 6, México, El Colegio de México, Instituto Tecnológico y de Estudios Superiores de Monterrey.

3

POLÍTICA PETROLERA Y PERSPECTIVAS DE DESARROLLO DE LA ECONOMÍA MEXICANA. UN ENSAYO EXPLORATORIO*

*Antonio Yúnez Naude***

INTRODUCCIÓN

La situación petrolera de México y la política petrolera del gobierno es uno de los temas actuales más discutidos y controvertidos. Las raíces de tal preocupación se hallan en la situación por la que atraviesa la economía mundial en general y la mexicana en particular. Por un lado, el mundo industrializado, después de un periodo de despreocupación por las perspectivas que implica el uso generalizado y creciente del petróleo como energético, ha comenzado a preocuparse por su inminente escasez en un futuro cercano; por el otro, México, que está inmerso en una profunda crisis, surge como un posible productor importante de petróleo.

Mucho se ha discutido respecto a la veracidad de las declaraciones oficiales sobre las reservas petroleras, no digamos ya en cuanto a la política petrolera de la administración actual. Algunos han llegado a predecir un futuro prometedor, pero no existe todavía un trabajo que intente sistematizar las repercusiones que la política petrolera tendrá en la estructura económica de México.

El objeto de este trabajo es el de evaluar el programa de utilización de los hidrocarburos dentro del contexto del desarrollo futuro de la economía mexicana, es decir, evaluar la política petrolera del gobierno actual a través de sus posibles repercusiones en la dinámica económica de México a mediano y largo plazo. Al mismo tiempo se estudiará la validez de la tesis que mantiene que el plan para utilizar los recursos petroleros resolverá no sólo los problemas inmediatos de la

* Publicado originalmente en *Foro Internacional*, vol. 18, núm. 4 (72), abril-junio, México, El Colegio de México, 1978, pp. 597-622. [Reimpreso en *Las perspectivas del petróleo mexicano*, México, El Colegio de México, 1979, pp. 201-242.]

** Profesor-investigador del Centro de Estudios Económicos de El Colegio de México.

economía mexicana, sino que también le imprimirá un dinamismo que conducirá a mejorar las condiciones de vida de la mayor parte de la población.

Debido a que es posible que México, por medio del plan petrolero, reanude su crecimiento económico dentro del modelo de desarrollo adoptado desde la década de 1940, se usará como marco de referencia la teoría tradicional del desarrollo económico y, en particular, una variante moderna de esa teoría: “la industrialización instantánea”.¹

Al evaluar las repercusiones de la política petrolera en el futuro de la economía mexicana, se estará analizando la concepción tradicional del desarrollo económico y, al mismo tiempo, las implicaciones que la adopción de ésta ha tenido en la configuración de la economía mexicana contemporánea.

En la primera parte de este ensayo se presentarán las cifras recientes de las reservas en hidrocarburos de México y el plan petrolero. Con esta base se analizarán las posibles repercusiones directas de esta estrategia, lo que servirá, además, para fundamentar la inclusión de México como candidato para lograr un proceso acelerado de industrialización.

Con estos elementos, más los resultados del proceso de crecimiento experimentado por nuestro país desde la década de 1940 y las posibilidades de desarrollo que se le presentan al México petrolero, analizaremos la validez de la predicción tradicional según la cual la industrialización implica no sólo crecimiento, sino que además conduce al desarrollo. Éste será nuestro marco de referencia para la evaluación del plan petrolero.²

La importancia del petróleo

En términos cuantitativos, el valor de las reservas probadas de México (14 600 millones de barriles), calculados con base al precio internacional del crudo

¹ El término ha sido utilizado por los estudiosos que prevén la posibilidad de que países subdesarrollados con recursos energéticos considerables y con una infraestructura más o menos compleja (como Venezuela e Irán) puedan industrializarse con rapidez. Cf. Joseph Hodara, “¿Industrialización instantánea o cambio social?”, en *El petróleo, la OPEP, y la perspectiva internacional*, V. L. Urquidi y R. R. Troeller (comps.), Fondo de Cultura Económica, México, 1977, pp. 127-28.

² Este artículo se hizo en un tiempo limitado debido a la urgencia de presentar una reflexión sobre las repercusiones que tendrá la decisión de la actual administración de apoyar el futuro de México en la explotación acelerada de un recurso no renovable, propiedad de todos los mexicanos. Esto da al ensayo un carácter exploratorio y justifica que algunos puntos y el apoyo empírico estén apenas esbozados. Agradezco la colaboración de Santiago Ánima Puentes en la recopilación y organización de la información.

(12.65 dólares por barril), equivale a casi 2.7 veces el producto interno bruto (PIB) de 1977 y, calculado al precio internacional del aceite en el subsuelo (3 dólares), constituye alrededor de 63% del PIB del mismo año. Las estimaciones de la producción futura de petróleo indican, además, que su participación en el PIB crecerá continuamente. Petróleos Mexicanos (Pemex) planea aumentar su producción en el próximo quinquenio a una tasa anual de casi 19% mientras que se prevé que el PIB crecerá a una tasa de alrededor de 6.5% anual. Es de esperarse entonces que la participación del petróleo en la actividad económica supere considerablemente su participación histórica de 3% anual.³ Esta información adquiere importancia si se considera que el Estado mexicano es el que controla este recurso y que, entre 1940 y 1960, el sector público sólo absorbió un poco más de 13% del PIB.⁴ Si agregamos la posibilidad de seguir encontrando petróleo (se habla, por ejemplo, de 29 200 millones de barriles de reservas probables y 120 000 millones de potenciales), la importancia del recurso se reforzará considerablemente.

En el nivel cualitativo, la situación petrolera de México adquiere rasgos de gran interés si se tiene en cuenta que los hidrocarburos son el principal energético del mundo contemporáneo (vital para las naciones industrializadas en especial), y que se prevé su agotamiento en el futuro cercano. En el nivel nacional ha sido y será una de las bases del crecimiento y la industrialización. Si el Estado mexicano es el que, en principio, tiene el control de este valioso recurso, él será responsable del tipo de uso que se le dé. El gobierno actual, gracias a la relativa abundancia de petróleo, lo está utilizando como un pilar para llevar a cabo su plan económico.

El plan petrolero del gobierno actual

El proyecto de Pemex para los próximos cinco años y las declaraciones de los funcionarios sobre la situación y política petrolera reflejan con claridad que el gobierno planea una extracción y producción aceleradas y crecientes de los recursos petroleros descubiertos. En particular, el plan de Pemex pone énfasis en la extracción rápida de hidrocarburos para aumentar la producción de crudo y de los productos derivados y para incrementar su exportación, y en el aumento de la capacidad de refinamiento con el fin de lograr autosu-

³ Véase NAFINSA-ONUDI, *México: una estrategia para desarrollar la industria de bienes de capital*, Proyecto conjunto de bienes de capital, México, 1977, p. 181.

⁴ Roger D. Hansen, *La política del desarrollo mexicano*, Siglo XXI, México, 1971, p. 66.

ficiencia en los renglones más importantes de los productos refinados. Este plan intenta el máximo aprovechamiento de los componentes de crudo y gas producidos.

Cuadro 1. Plan de Pemex, ingresos y egresos 1977-1978 (millones de pesos)

Concepto	1977	1978	1979	1980	1981	1982	1977-82
1) Ingresos							
1.1 Ventas nacionales	54001	57 137	61 703	66 645	71 977	77 735	389 203
% sobre ingresos totales	70.5	55.3	44.3	43.1	39.7	38.6	45.5
1.2 Ventas exportación	17 782	42 011	73 504	83 763	107 230	122 230	446 475
% sobre ingresos totales	23.2	40.6	52.8	54.2	59.2	60.6	52.1
1.3 Otros ingresos	4 799	4 127	4 042	3 935	1 863	1 105	19 747
% sobre ingresos totales	6.3	4.0	2.7	2.6	1.0	0.6	2.3
Total ingresos	76 582	103 275	139 249	154 343	181 070	201 906	855 425
2) Egresos							
2.1 De operación	30 943	40 659	44 805	53 678	59 993	68 843	293 921
2.2 Por impuestos federales	17 510	24 925	29 796	35 963	43 064	47 971	199 128
2.3 Liquidación deuda	11 278	14 890	24 307	28 200	28 231	25 143	142 985
2.4 Inversión	54 786	58 349	53 454	48 308	45 827	49 462	310 186
2.5 Intereses derivados de la inversión	3 260	2 945	2 157	1 593	1 035	765	11 656
Total egresos	121 594	144 226	156 902	169 820	178 150	192 184	962 876
3) Déficit o superávit	-45 012	-40 951	-17 653	-15 477	+2 920	+9 722	-106 442
4) Financiamiento	25 800	40 951	17 653	15 477	—	—	10 658

Fuente: Pemex, Programa Sexenal de Trabajo, 1977-1982.

Los objetivos aparecen en los cuadros 1 y 2, que reflejan con claridad una serie de características de gran utilidad en la evaluación del plan petrolero. En lo que se refiere a las exportaciones de Pemex, más del 85% será de crudos y la tasa de crecimiento de las ventas totales al exterior será del 53% anual, mientras que el aumento en la producción será del 19%. El cuadro 2 muestra además que casi el 40% de la producción total del quinquenio se exportará. Lo que significa que se está dando carácter prioritario a la producción de crudos para el exterior. (El plan de este sexenio duplica las exportaciones programadas por el sexenio anterior.)

Los cuadros indican, además, que aun cuando más de 50% de la producción se dedicará a la elaboración de derivados y productos petroquímicos (por supuesto más costosos que el crudo) para el mercado interno, los ingresos por ventas al exterior serán superiores a los que se obtendrán por las ventas nacionales. Esto no justifica los enormes niveles de exportación, sino que indica que el gobierno continuará subsidiando a los empresarios con intereses en México.⁵

Los cuadros 1 y 2 muestran que el plan de Pemex es ambicioso: hay fuertes requerimientos crediticios y, en particular, hay necesidad de divisas para adquirir equipo que no se produce internamente. Sin embargo, esto no parece ser un obstáculo; la capacidad de México como fuerte productor y exportador de petróleo y el plan económico del gobierno han creado un ambiente de confianza e interés en el mundo industrializado capitalista, su prestamista tradicional. El gobierno mexicano puede así recurrir al financiamiento externo; situación que se refleja en que México sigue endeudándose y en las grandes cantidades de crédito otorgadas a Pemex.⁶

Un aspecto importante de la política petrolera es la decisión de las autoridades mexicanas de no asociarse a la Organización de Países Exportadores de Petróleo (OPEP); esta decisión coloca a México, por el momento, en una posición de relativa comodidad. Por un lado, evita enfrentarse con Estados Unidos⁷ y que este país tome medidas en su contra (braceros, aranceles, renegociación

⁵ Cf. *infra*, pp. 103-104.

⁶ En noviembre de 1977 España prestó a Pemex el equivalente a 20 millones de dólares y Kuwait 50 millones; en diciembre, un grupo de bancos franceses le concedió a dicha institución un crédito por 200 millones de dólares, un consorcio bancario internacional, encabezado por el Deutsche Bank, le prestó 100 millones de marcos y el Banco de Tokio le otorgó un crédito por 100 millones de dólares; en enero de 1978 varios bancos privados le otorgaron un crédito de 800 millones de dólares; por último, está el crédito del Eximbank por 590 millones, parte del cual ya se otorgó.

⁷ No hay que olvidar que el petróleo mexicano forma parte de la estrategia energética de este país contra posibles boicots de la Organizaciones de Países Exportadores de Petróleo (OPEP) y que el suministro de petróleo es considerado como elemento importante para su seguridad nacional.

de créditos contratados, turismo, etcétera); por otro, la seguridad de encontrar clientes implica un alto grado de certidumbre respecto a las exportaciones futuras de crudo. Al mismo tiempo, los precios fijados por la OPEP le sirven de guía y le dan cierto poder de negociación. Sin embargo, la decisión de no ingresar a la OPEP reduce la posibilidad de obtener financiamiento de los países miembros con excedentes de capital y conduce a una mayor dependencia en el crédito controlado por capital internacional, en especial el estadounidense.⁸

Repercusiones directas del plan petrolero

A la luz de los objetivos del plan petrolero y de la posibilidad de que se logren, pueden obtenerse las repercusiones “inmediatas y/o directas” que el programa traerá en la actividad económica de México.¹⁰

Los efectos “directos” del plan petrolero pueden presentarse así:

- a) La enorme inversión que se hará para llevar a cabo el plan traerá efectos multiplicadores y aceleradores que conducirán al crecimiento económico y a la industrialización. Debido a que parte de la inversión se hará a base de créditos externos e importaciones, y a la capacidad ociosa interna provocada por la crisis actual, es posible que el programa de inversiones no provoque fuertes presiones inflacionarias.
- b) El aumento previsto en las exportaciones de crudo y gas y la sustitución de producción interna de refinados y petroquímicos llevará muy posiblemente a una mejora en la balanza de mercancías y a contar con divisas que se utilicen para reducir la deuda externa.¹¹ Éste es un elemento para prever un posible saneamiento de las finanzas públicas y una cierta liberación de las restricciones tradicionales en materia de divisas. (Cf. cuadro 2).

⁸ Salvador Sánchez presenta una interesante reflexión al respecto en “Algunos aspectos de la situación económica internacional y de la coyuntura petrolera de México”, México, 1977 (borrador para discusión).

⁹ La expresión se utiliza para diferenciar estos efectos de los que se relacionan con el desarrollo económico de México a más largo plazo. Se prevé que las repercusiones “directas y/o inmediatas” se presentarán durante los dos últimos años de esta década y en los primeros de la siguiente.

¹⁰ Véase el artículo de E. Turrent, que trata el tema con más amplitud, en *Foro Internacional*, vol. 18, núm. 4 (72), abril-junio, México, El Colegio de México, 1978.

¹¹ Estimaciones de organismos internacionales prevén que la deuda pública externa llegará en 1979 a 26 500 millones de dólares y que después irá reduciéndose a 23 700 en 1980, 20 800 en 1981 y a 18 600 en 1982.

- c) Por último, el auge petrolero repercutirá positivamente en la actividad industrial privada a través de los precios subsidiados de los productos de Pemex.

En síntesis, puede afirmarse que gracias a los recursos en hidrocarburos de México y a partir de su plan petrolero, el gobierno actual podrá superar algunos de los problemas a los que se enfrenta la economía mexicana. En particular, contribuirá a la mejoría de la balanza comercial, a iniciar un proceso de reducción de la deuda externa y a recuperar el ritmo de crecimiento y el proceso de industrialización.

Con este panorama podríamos decir que la política petrolera del gobierno actual es todo un acierto; sin embargo, el análisis de las repercusiones del plan está inconcluso. Para completar la evaluación es necesario pensar en los efectos “indirectos” de la política en estudio, es decir, estudiar las repercusiones en materia de desarrollo que la revitalización de la economía mexicana traerá consigo. La importancia de este aspecto se refuerza si tenemos en cuenta que las reservas de hidrocarburos tienen un límite y que el plan petrolero tiende a agotarlas con rapidez. Dicho de otra manera: si se está adoptando una estrategia que implique la vuelta a la industrialización y al crecimiento acelerados con base en la extracción acelerada de un recurso no renovable propiedad de la nación, es importante que, al evaluar esa estrategia, se investigue si la revitalización favorecerá a la mayoría de los mexicanos. Esta perspectiva es la que dominará en lo que resta del trabajo.

PETRÓLEO Y DESARROLLO

Con el fin de analizar las repercusiones en materia de desarrollo de la política actual de utilización de los recursos petroleros, se ha considerado pertinente enmarcar a la economía mexicana dentro de un contexto teórico. Por razones que se irán desprendiendo en el transcurso del ensayo, se hará uso de una variante reciente de la teoría tradicional del desarrollo económico, a saber, la “industrialización instantánea”.¹²

¹² Es claro que existe una gran variedad de teorías ortodoxas del desarrollo; sin embargo, para cumplir con el objeto de este artículo, es suficiente presentar las características comunes de este tipo de enfoque.

Cuadro 2. Producción de crudo y exportaciones

	(1)		(2)		(3)	(4)	(5)	(6)	
Año	Producción total (miles b/d)	Δ % anual	Excedente para exportación (miles b/d)	Δ % anual	% (2) / (1)	Exportación crudos (millones de dólares)	Exportación refinados y petroquímicos (millones de dólares)	Exportaciones totales (millones de dólares)	% (4) / (6)
1977	1 953		153		16.1	634.8	139.1	773.9	82.0
		31		120					
1978	1 246		336		27.0	1 430.4	395.7	1 826.1	78.3
		22		69					
1979	1 522		568		37.3	2 421.7	773.9	3 195.7	75.8
		17		36					
1980	1 781		770		43.3	3 291.3	352.2	3 693.5	89.1
		14		25					
1981	2 028		960		47.3	4 100.0	560.4	4 660.9	88.0
		10		15					
1982	2 242		1 105		49.3	4 717.4	595.7	5 373.0	88.8
1977-1982	9 772	18.8	3 892	53	39.8	16 595.7	2 817.4	19 463.0	85.3

Fuente: Pemex, op. cit., columnas (4), (5) y (6) transformando cifras Pemex, en pesos, a dólares (a una tasa de 23 pesos por dólar).

La teoría tradicional del desarrollo parte de la experiencia histórica de las economías hoy industrializadas. Estas naciones, a partir de un proceso de acumulación de capital y de desarrollo tecnológico, han logrado un continuo crecimiento cuyos frutos han contribuido a la mejoría en las condiciones de vida de la mayor parte de su población. Aunque esos frutos se han repartido en forma desigual, casi la totalidad de la población ha tenido la oportunidad de encontrar empleo, de recibir algún grado de educación o entrenamiento, de lograr niveles aceptables de nutrición, etcétera. Cabe agregar que una característica de este proceso es que ha aumentado considerablemente la participación de la actividad industrial dentro de la actividad económica.

Esta concepción de la dinámica económica de largo plazo ha servido para el estudio de los problemas económicos del llamado “tercer mundo”; los estudiosos que la adoptan dicen que una economía subdesarrollada de tipo capitalista que crece con cierta rapidez y se industrializa, logrará el estatus de país industrial, con características similares a los países hoy desarrollados.¹³ O sea que un país subdesarrollado capitalista que crece continuamente y en forma rápida y se industrializa logrará que su población reciba los frutos de este proceso.¹⁴

Según esta corriente, las condiciones para que un país pobre se desarrolle son las mismas que permitieron el crecimiento de un país industrializado. En especial, un país tercermundista se desarrollará si logra un continuo proceso de acumulación de capital.¹⁵ Dicho de otra manera, los ortodoxos dicen que, en términos amplios, el mayor freno a la industrialización y, por lo tanto, el desarrollo de estos países es su incapacidad para crear capital.¹⁶

El concepto de la industrialización instantánea está relacionado con la interpretación anterior y surge de la condición actual de algunos países subdesarrollados; si la mayor restricción al desarrollo es la escasez de capital, es muy probable que las economías que logren liberarse de ella se desarrollen. Éste es el caso de algunos países petroleros. Al respecto Joseph Hodara dice que:

¹³ G. Ranis y J. C. H. Fei, *Development of the Labor Surplus Economy*, Richard D. Irwin, Illinois, 1964; y W. W. Rostow, *The Stages of Economic Growth*, Cambridge University Press, Cambridge, 1960.

¹⁴ Es conveniente mencionar que aunque esta escuela admite la participación del Estado como una forma de apoyo al desarrollo, considera, al mismo tiempo, que el mercado es el mecanismo más eficiente de coordinación y promoción de la actividad económica.

¹⁵ Para los ortodoxos, el progreso tecnológico no es un problema, ya que —dicen— los países pobres pueden importar la tecnología y ahorrar así los recursos que tendría que usar para crearla.

¹⁶ Insisten en que la “tradicionalidad”, característica de los habitantes de estos países, es una de las razones básicas de su subdesarrollo.

La posibilidad de implantar un esquema de industrialización sumamente rápida —rayando en lo “instantáneo”— en ciertos países exportadores de petróleo fascina por varios motivos. La bibliografía económica y sociológica ha expuesto profusamente los obstáculos externos a la industrialización, que suelen tomar la forma de desequilibrios severos en la balanza de pagos, pertinaz deterioro de las relaciones de intercambio y efectos colaterales en las finanzas públicas. Todo esto se traduciría en el estrechamiento del margen de latitud del Estado y en la perpetuación de rigideces estructurales internas.

De aquí que la firme remoción de estas limitaciones tendría incidencias ampliamente favorables en el nivel y el ritmo de industrialización, por tres vías principales: el financiamiento holgado del proceso, la superación rápida de atascamientos institucionales seculares y la caída sustancial de los costos sociales que históricamente han sido inherentes a la industrialización. Dicho de otra manera, la considerable afluencia de divisas causada por las ventas del petróleo a valores sin precedente permitiría a países exportadores dotados de ciertos factores y experiencia institucional —que no los han sustraído, sin embargo, del subdesarrollo— obtener una diversificación sostenida de sus economías, de suerte que los impulsos dinámicos empiecen a derivarse de actividades y eslabonamientos intersectoriales “no petroleros”.¹⁷

Hodara elige como candidatos a experimentar este proceso a Irán y Venezuela, pero señala algunas características de estas economías que pueden limitar la factibilidad de la industrialización instantánea; menciona, entre otras, “las restricciones coyunturales que se traducen en movimientos bruscos en precios, importaciones espúreas y caída de ingresos petroleros; los factores de fondo como el desempleo, la insatisfacción social; y el ascenso desmedido de una tecnoburocracia estatal; y las incógnitas que gravitan en el mercado petrolero”.¹⁸ La posibilidad de que tanto Irán como Venezuela logren industrializarse y, por tanto, desarrollarse, es indeterminada. Aquí estudiaremos esta posibilidad tomando como ejemplo el caso de México.

Puede afirmarse que nuestro país cuenta con una estructura económica y experiencia institucional similares (quizá superiores) a los países seleccionados por Hodara. Además, sus recursos en hidrocarburos, la política petrolera del gobierno actual y, en general, el tipo de “modelo de desarrollo” adoptado lo ubican, igual que a Venezuela e Irán, como candidato a experimentar un acelerado proceso de industrialización dentro del contexto ortodoxo (véanse los cuadros 3 y 4). Según la concepción tradicional —que implícitamente

¹⁷ Joseph Hodara, *op. cit.*, pp. 127-128.

¹⁸ *Ibid.*, pp. 143-144.

utiliza Hodara—, esta dinámica conduce a la superación de los problemas del subdesarrollo.

Debido a que el interés es el de estudiar las repercusiones de la política petrolera en materia de desarrollo, en este trabajo se ignoran las “restricciones coyunturales” y se supone certidumbre en las ventas futuras de hidrocarburos al exterior, es decir, adoptamos una posición optimista respecto a estos problemas; el estudio se circunscribe a las características de la estructura económica de México y a las posibilidades que el auge previsto tendrá en materia de desarrollo económico.¹⁹

Cuadro 3. *Producto interno bruto y per cápita, Irán, México y Venezuela*

	PIB			Producto per cápita		
	(millones de dólares)			(dólares)		
	1960	1970	1974	1960	1970	1974
Irán	4 387	11 671	45 863	204	407	1 427
México	12 040	33 496	65 032	331	661	1 119
Venezuela	7 663	11 432	29 811	1 043	1 099	2 563

Fuente: United Nations, *Statistical Year Book*, 28a. ed., Nueva York, 1977, p. 687.

Cuadro 4. *Producción de crudo (miles de barriles diarios)*

	1974	1975	1976	1977	1982	1990
Irán	6.0	5.4	5.9	5.6	2.0	de 4.8 a 7.2
Venezuela	3.0	2.3	2.3	2.3	2.0	de 1.7 a 2.5
México	0.6	0.7	0.9	1.0	2.5	de 3.5 a 5.0

Fuentes: Información sobre producción, años 1974 a 1977, *Petroleum Economist*, vol. 45, núm. 1, p. 35. Proyecciones: para 1982 con base en declaraciones de Jorge Días Serrano, Director de Pemex y para 1990, *Unomásuno*, 6 de diciembre de 1977, basado en un estudio entregado al gobierno y Congreso de Estados Unidos.

La economía mexicana experimentó un continuo proceso de crecimiento y, en particular, de industrialización desde la década de 1940 hasta mediados de este decenio; sin embargo, esta dinámica empezó a enfrentarse a una serie de obstáculos que hicieron crisis en los últimos años. Reflejo de estos problemas fueron la disminución de la tasa de crecimiento del PIB y la crisis financiera (traducida en crecientes déficits presupuestales y comerciales y en

¹⁹ En este trabajo el término “desarrollo económico” se entiende como proceso de crecimiento que contribuye a la constante y creciente mejoría de toda la población.

la ampliación del endeudamiento externo) que condujo a la devaluación del peso frente al dólar.²⁰

El “modelo de desarrollo” adoptado por los regímenes revolucionarios del periodo que va de 1940 a 1970 se enmarca dentro de la concepción ortodoxa del desarrollo, a pesar de la importante participación del Estado en la actividad económica.

En los países que, como México, han experimentado un proceso de industrialización “más que tardía”, el Estado²¹ ha sido un agente activo en la dinámica económica. Tal característica constituye, en principio, una diferencia respecto a las economías capitalistas avanzadas; con esta base podría argumentarse que no es válido identificar este tipo de opción con el modelo ortodoxo de desarrollo. Sin embargo, y en el caso de México en particular, el Estado actuó durante el periodo que estamos estudiando como un apoyo al crecimiento y a la industrialización fundamentados en la actividad empresarial privada (nacional e internacional) de tipo capitalista.²²

Más aún, un proceso acelerado y sostenido de industrialización del tipo señalado fue, para el Estado mexicano, la condición necesaria y suficiente para el logro del desarrollo. Esto se refleja, por un lado, en la insistencia de los funcionarios en presentar la actividad del Estado como un medio para lograr la mejoría de la totalidad de la población y, por el otro, en las características de su participación en la actividad económica.

²⁰ En la sección anterior se dijo que el plan de utilización del petróleo es un factor importante en la reactivación de la economía, sobre todo en la recuperación del crecimiento y en el saneamiento de las finanzas públicas. Con el fin de reflexionar sobre las consecuencias de esta recuperación en el desarrollo futuro de México es necesario caracterizar el modelo de desarrollo adoptado en el periodo que va de 1940 a 1970 y presentar sus resultados. Con esta base se señalarán algunos rasgos del gobierno de Luis Echeverría y se presentarán las características de la situación a la que se enfrentó la nueva administración. Finalmente, y por medio de las acciones adoptadas por el gobierno de López Portillo (entre ellas la política petrolera), se intentará caracterizar al modelo de desarrollo adoptado en la actualidad. Con estos elementos podremos ver las similitudes y diferencias de este modelo con el del periodo de crecimiento sostenido (1940-1970) y ubicar la política petrolera en este contexto. Por medio de este procedimiento se verá si existen indicadores que conduzcan a pensar que la recuperación económica y el uso de los recursos petroleros de México se traducirán en una mejoría para la mayor parte de la población. Aunque se acepta que las variables sociopolíticas son de suma importancia, se piensa que el énfasis en las económicas es suficiente para los fines de este artículo.

²¹ Se usa el término en su sentido más amplio.

²² Véase Raymond Vernon, *The Dilemma of Mexico's Development*, Harvard University Press, Cambridge, Mass., 1963; R. Hansen, *op. cit.*; Rolando Cordera, “Estado y desarrollo en el capitalismo tardío y subordinado, síntesis de un caso pionero: México, 1920-1970”, *Investigación Económica*, núm. 123, México, octubre, 1972. El término “empresario privado” se utilizará en contraposición a la actividad privada “no capitalista”, como la producción artesanal, los servicios de los “marginados” y la producción campesina.

Por lo que respecta al segundo punto, el Estado mexicano, por medio de su inversión en obras de infraestructura (comunicaciones, transportes, obras de riego, etcétera), de su intervención directa en la producción de insumos industriales a precios subsidiados (siderurgia, petróleo, energía eléctrica, etcétera), y de su política económica (en los renglones comerciales y fiscales principalmente) y social, fue uno de los pilares en los que se sustentó el proceso de crecimiento e industrialización dirigido por los empresarios privados.²³

Cabe anotar que otro elemento que contribuyó a la dinámica empresarial privada (y por tanto al crecimiento y a la industrialización) fue la estabilidad política lograda por medio de la capacidad de control del Estado mexicano sobre las masas.

En síntesis, el modelo adoptado por México durante el periodo de crecimiento e industrialización sostenidos (1940-1970) cabe dentro de la concepción ortodoxa del desarrollo. El papel del Estado fue el de apoyar la actividad privada de tipo capitalista con el objeto de lograr un proceso de industrialización acelerado y sostenido.

La economía mexicana cumplió con éxito el objetivo señalado y, en particular, experimentó un rápido proceso de sustitución de importaciones.²⁴ Cabe preguntarse ahora si el modelo adoptado condujo también a mejorar las condiciones de vida de la mayoría de la población.

Una de las características de la dinámica económica de México fue el fenómeno de la polarización o de las desigualdades crecientes, reflejado, por ejemplo, en los llamados desequilibrios sectoriales, intersectoriales y regionales, en la ampliación de la brecha que separa a los grupos de ingresos medios y altos del de los de ingresos bajos²⁵ y en los crecientes requisitos de mano de obra calificada frente a las grandes masas de desempleados y subempleados.²⁶

²³ R. Vernon, *op. cit.*, p. 7, presenta un cuadro que refleja la preponderancia de la producción privada respecto a la estatal.

²⁴ De 1940 a 1970 el PIB creció a una tasa de 6% anual; en el último decenio llegó a 7%. La actividad industrial, de contribuir con 28% al PIB en 1934 pasa a 35% en 1974. La producción manufacturera fue la que más rápido creció (a una tasa de 8.5% anual). Rosa O. Villa M., *Nacional Financiera: Banco de Fomento del Desarrollo Económico de México*, NAFINSA, México, 1976, pp. 148-149.

²⁵ Rolando Cordera, *art. cit.*, p. 466.

²⁶ En un trabajo elaborado por especialistas, asesores del gobierno de Luis Echeverría se calculó, con base en el *Censo de Población de 1970*, que de 12 995 000 mexicanos en edad de trabajar, 5 805 400 estaban subocupados, es decir, 44.8% de la población económicamente activa (PEA) declaró recibir un ingreso inferior al menor de los salarios mínimos o ayudar a su familia sin retribución. *El problema ocupacional en México, magnitud y recomendaciones*, México, 1974, pp. 25 y 35 (versión preliminar para discusión).

El proceso de crecimiento e industrialización experimentado por México no resolvió estos problemas; por el contrario, los agudizó. Después de un largo periodo de aumentos constantes en el producto per cápita, todavía subsiste la miseria, la promiscuidad, el subempleo, la desnutrición y la carencia de servicios de salubridad que afectan a un altísimo porcentaje de mexicanos, frente a la creciente opulencia de grupos minoritarios con acceso a los bienes y servicios más sofisticados a nivel internacional. En síntesis, los resultados de la dinámica económica experimentada contrastan con lo que comúnmente se entiende por desarrollo. La mayoría de los estudiosos de la economía mexicana —independientemente de su marco conceptual— coincide en señalar este fenómeno.²⁷ Algunos, sin embargo, dicen (apoyados en la tesis ortodoxa) que ésta es una condición previa, necesaria para el logro de un proceso de industrialización sostenido que tarde o temprano conducirá a mejorar las condiciones de vida de la totalidad de la población. (En lo que sigue se intentará investigar si existen elementos que indiquen que el modelo de desarrollo adoptado podrá superar los problemas típicos de una economía subdesarrollada.)

La ocupación es un indicador clave para el análisis de la validez de la tesis tradicional; un sistema económico que establezca las condiciones necesarias para emplear a la mayor parte de su población con remuneraciones suficientemente altas como para que el trabajador y su familia tengan una alimentación que cubra los requisitos nutricionales mínimos y que les ofrezca la posibilidad de tener un mínimo de servicios de salud, de salubridad y educación,²⁸ y que logre aprovechar su potencial productivo estará cumpliendo con un requisito elemental para calificarla de exitosa y eficiente.

La economía mexicana, después de 30 años de crecimiento e industrialización sostenidos, no ha conseguido emplear “adecuadamente” a un alto porcentaje de su población en edad de trabajar,²⁹ tampoco que la mayor parte de sus habitantes tenga una dieta adecuada, ni ha sido capaz de ofrecerles educación y salubridad. El modelo de desarrollo adoptado, con su énfasis en la industrialización indiscriminada y en el apoyo a sólo una pequeña porción

²⁷ Véase David Ibarra, “Mercados, desarrollo y política económica, perspectivas de la economía de México”, en D. Ibarra, *et al.*, *El perfil de México en 1980*, Siglo XXI, México, 1971; R. Vernon, *op. cit.*, R. Hansen, *op. cit.*; R. Cordera, art. cit.; H. Guillén, “Obstáculos al modelo de acumulación de capital en México”, *Críticas de la Economía Política*, núm. 3, 1977; R. O. Villa, *op. cit.*

²⁸ Ya sea por medio de servicios de seguridad social proporcionados por el Estado o a través de salarios adecuados.

²⁹ Cf. *supra*, nota 26 y D. Ibarra, *op. cit.*, p. 131.

de los productores agropecuarios, explica los altos niveles de desempleo y subempleo crónicos.

Desde la Colonia hasta los inicios del siglo xx, México dependió de las manufacturas producidas en el exterior; la política de apoyo a la industrialización de los “gobiernos revolucionarios” y las condiciones internacionales favorables (crisis de 1929, Segunda Guerra Mundial y guerra de Corea) impulsaron un proceso de sustitución de importaciones. Éste se inició con la producción de manufacturas de consumo no duradero y prosiguió con la de bienes de consumo duradero y de algunos productos intermedios y maquinaria.³⁰

La industrialización acelerada no condujo a una mayor independencia; el tipo de bienes sustituidos tenía características similares a las de los países más avanzados y no se contaba con maquinaria y tecnología para su producción, por lo que se requería de su importación, de la asociación de empresarios nacionales con el capital transnacional, de la compra de patentes y marcas o de la instalación de empresas extranjeras.

Una de las características de capital físico importado o utilizado por las empresas extranjeras instaladas en el país es que lleva incorporada una tecnología apropiada a la “dotación de recursos” de las economías capitalistas industrializadas. La relativa escasez de mano de obra en estos países ha imprimido a la maquinaria la calidad de “ahorradora de trabajo”,³¹ lo que contrasta con la estructura de la economía mexicana y, en particular, con la abundancia de trabajo³² que implica una baja capacidad de absorberlo.

Así pues, el proceso se reforzó por la estructura del mercado mexicano. Sólo una porción de la población recibió los frutos del crecimiento sostenido y se agrandó la brecha que separa los grupos de bajos ingresos de los de ingresos medios y altos. Los beneficiarios del crecimiento contaron con ingresos crecientes que conformaron un mercado para bienes de consumo durables cada vez más sofisticados y propios de un país desarrollado.

³⁰ “...el subsector de más rápido crecimiento dentro del producto industrial fue el de bienes de consumo duradero y de capital, con una tasa anual de 11.8% durante el periodo 1950-1969. Le seguía el subsector de bienes intermedios, con una tasa anual de 9.9%, y, por último, el de bienes de consumo no duradero, con una tasa de 5.8%” (R. O. Villa, *op. cit.*, p. 149).

³¹ Se dijo arriba que los teóricos ortodoxos del desarrollo opinan, sin embargo, que la importación de tecnología tiene una ventaja: un país “en desarrollo” que la compra, se ahorra los gastos que se hicieron en su creación y desarrollo.

³² Provocada por las altas tasas de crecimiento demográfico y la incapacidad del sector agrícola de ocuparla a niveles remunerativos.

A continuación, y con base en un estudio de Salvador Cordero,³³ se verá con claridad que el tipo de industrialización adoptada, además de ser incapaz de ofrecer empleo a la población subempleada, provocó el aumento del control de la industria por parte de las empresas extranjeras y configuró una estructura industrial altamente concentrada.

En cuanto a la concentración y a la ocupación industrial, el artículo citado presenta la siguiente información: en 1965, de un total de 134 949 establecimientos industriales, 0.82% (1 117) controlaba 66.34% del capital invertido, producía 64.28% de la producción bruta total y sólo empleaba 34.1% del personal ocupado. De las 10 empresas industriales más grandes, 50% eran de capital extranjero, 30% de capital nacional privado y 20% estatales; de las 100 más grandes la proporción fue de 47, 40 y 13% respectivamente y de las 300 empresas más grandes, que controlaban 44.7% de la producción industrial, 34.7% eran extranjeras, 55.6% nacionales y 9.7% estatales.

Las empresas extranjeras tenían intereses en los sectores más dinámicos y sofisticados de la industria de transformación, mientras que la mayor parte de las empresas nacionales privadas, también altamente concentradas, se dedicaban a la producción de bienes de consumo que no necesitan tecnología muy sofisticada.

Por último, cabe mencionar que el proceso de extranjerización de la industria mexicana aumentó a partir de 1940 y tuvo dos fases: la primera (1940-1960) se caracterizó por la instalación de plantas extranjeras y la segunda (1960-1970) por la adquisición de industrias ya establecidas.³⁴ Estos elementos configuraron una estructura industrial caracterizada por su incapacidad para absorber a la población subempleada o desocupada, por el alto grado de concentración y sofisticación de sus productos, por la producción de bienes para una minoría y por su dependencia del mundo desarrollado.

La industrialización condujo además a una creciente necesidad de divisas; la sustitución de importaciones, la actividad industrial transnacional y la dependencia tecnológica requirieron cantidades crecientes de moneda extranjera para afrontar los requisitos de maquinaria, para la remisión de utilidades

³³ *Concentración industrial y poder económico en México*, El Colegio de México, México, 1977 (Cuadernos del CES, 18).

³⁴ En este proceso la inversión estadounidense fue la más importante; de constituir un 63.7% de la inversión extranjera total en 1950 pasó al 74.4% en 1968. Entre 1958 y 1967 el 54% de los establecimientos de filiales extranjeras se realizó por la compra de empresas ya existentes. C. Gribomont y M. Rímez, "La política económica de Luis Echeverría (1970-1976): un primer ensayo de interpretación", *El Trimestre Económico*, núm. 176, 1977, p. 823.

y para efectuar los pagos por el uso de patentes y la asistencia tecnológica.³⁵ Esto, más los pagos por concepto de intereses de la creciente deuda pública externa, fueron los principales elementos que hicieron crecer el déficit de la cuenta corriente.³⁶ El desequilibrio se cubrió mediante inversiones directas y de préstamos del exterior.

Una característica adicional del proceso de crecimiento (relacionada con los problemas que hemos mencionado) fue el creciente deterioro de las finanzas públicas. El Estado, en su afán de apoyar la industrialización, adoptó una política impositiva y de precios de los productos y servicios de sus empresas muy favorable para el sector capitalista privado. Esta actitud contrastó con las crecientes necesidades de gasto público y condujo a aumentar sus déficits. Una de las salidas al desequilibrio de las finanzas públicas fue el endeudamiento con el exterior: la deuda pública externa pasó de 813.4 millones de dólares en 1960 a 2 500 en 1970.³⁷

La necesidad de cubrir los déficits por medio del endeudamiento externo derivó en una creciente dependencia financiera del Estado mexicano respecto al exterior. David Ibarra resume la situación externa de México en 1970 de la siguiente manera:

El mercado de divisas, en definitiva, presenta desequilibrios relativamente considerables para cuya eliminación no parecen existir programas de largo plazo. Del lado de las exportaciones, el único rubro importante de alto dinamismo es el turismo, pero resulta insuficiente por sí solo para atender las exigencias de crecimiento de los bienes importados; del lado del crédito externo, la eficiencia que tuvo como mecanismo de ajuste se ha ido perdiendo al crecer los servicios de la deuda más de prisa que los ingresos en cuenta corriente.³⁸

Los rasgos anotados no son novedosos; es difícil encontrar estudios que no señalen en su diagnóstico de la economía mexicana de 1970 el problema del subempleo y desempleo, el ensanchamiento de la brecha en la distribución del ingreso, los crecientes déficits del Estado y en la balanza comercial y los problemas típicos para llevar a cabo un proceso avanzado de sustitución de importaciones. Así pues, a fines de la década de 1970 era común insistir en las dificultades a las que se enfrentaba la economía mexicana, en la necesidad

³⁵ R. Cordera (art. cit., p. 472) afirma que estos desembolsos superan a la inversión extranjera directa.

³⁶ Cf. D. Ibarra, *op. cit.*, cuadro 19, p. 135.

³⁷ D. Ibarra, *op. cit.*, p. 136.

³⁸ *Ibid.*, p. 137.

de tomar medidas para resolverlas y en los conflictos sociales que esta situación podría traer consigo. La administración de Luis Echeverría los tomó en consideración y México pasó del “desarrollo estabilizador” al “desarrollo compartido”. El presidente en turno, en su primer mensaje a la nación (diciembre de 1970), dijo: “Si para cumplir los mandatos de la Constitución es preciso modificar la estrategia de nuestro desarrollo, procederemos resueltamente...”³⁹

El nuevo régimen se propuso el crecimiento e industrialización con redistribución del ingreso, eliminar los problemas del empleo, reducir la dependencia respecto al mundo capitalista industrializado, aumentar las exportaciones, revitalizar al sector agrícola y sanear las finanzas. Para lograr tales objetivos llevó a cabo una serie de reformas y formuló un programa de enormes inversiones.

Los resultados del periodo contrastan con las intenciones; el PIB creció a una tasa anual inferior a la del decenio anterior y los grupos de ingresos más bajos no mejoraron;⁴⁰ el subempleo y la crisis agrícola continuaron, los déficits en la balanza comercial se acentuaron, la dependencia no disminuyó y las finanzas se deterioraron. Es más, estos problemas crecieron en los últimos años, periodo en que la crisis que ya era patente en los últimos años de la década previa se agudizó al grado de convertirse en la más profunda desde la Segunda Guerra Mundial. El PIB creció, en 1976, sólo en 2%, por lo que el producto per cápita disminuyó; el producto agrícola por habitante decreció en un 5.2%; se estima que en ese año más de 40% de la población estaba subempleada y desempleada. Por lo que respecta a la balanza comercial, el déficit aumentó considerablemente (de 891 millones de dólares pasó a 3 722 en 1975 y a 2 732 en 1976);⁴¹ el déficit del sector público pasó de 9 469 millones de pesos en 1970 a 101 300 en 1976 y el financiamiento externo al gobierno creció de 27% a 67% en el mismo periodo; por último, la deuda externa neta del sector público, de un nivel de 4 262 millones de dólares en 1970 pasó a 19 600.2 en 1976 y la inversión extranjera directa aumentó en 50%.⁴² Esta situación más la creciente inflación hicieron inevitable la devaluación del peso y la petición de créditos extraordinarios al Fondo Monetario Internacional (FMI) con las consecuencias que son am-

³⁹ Eduardo González, “La política económica de LEA, 1970-76: itinerario de un proyecto inviable”, *Investigación Económica*, núm. 3, 1977, p. 25.

⁴⁰ En el periodo que va de 1960 a 1970 el PIB creció a una tasa de 7% mientras que la del sexenio pasado fue de 5.1% (véase C. Gribomont y M. Rimez, *op. cit.*, pp. 785 y 793-795).

⁴¹ Mario Ojeda, “México ante los Estados Unidos en la coyuntura actual”, *Foro Internacional*, núm. 69, 1977, p. 51. Un elemento importante que profundizó los déficits en cuenta corriente fue la recesión a nivel internacional.

⁴² Datos obtenidos por C. Gribomont y M. Rimez, *op. cit.*, del Banco de México, S. A. y de Comercio Exterior; véase también *Proceso*, México, D. F., 20 de junio de 1977.

pliamente conocidas. Para los fines de este trabajo no es necesario analizar las causas que originaron la crisis económica que se agudizó en los últimos años del gobierno de Luis Echeverría, labor que, además de compleja, sería tema de otro ensayo.⁴³ Baste señalar aquí que los funcionarios del sexenio 1970-1976 reconocieron los resultados negativos del modelo adoptado en el periodo de 1940 a 1970, independientemente de que se interpreten sus intentos de modificarlo como exclusivamente retóricos. Es importante, además, subrayar que las reformas adoptadas no resolvieron los problemas que trataban de solucionar.

Se puede afirmar —con base en lo que hemos dicho hasta ahora— que la situación actual (y la de un futuro próximo) es distinta en dos aspectos: los descubrimientos de hidrocarburos y el plan petrolero muy posiblemente conducirán al saneamiento de las finanzas públicas y a un nuevo periodo de crecimiento e industrialización acelerados.

En las páginas que siguen estudiaremos, con base en las principales acciones del nuevo gobierno en sus primeros 14 meses en el poder, el tipo de proyecto económico que propone. Con estos elementos, más la caracterización del modelo de desarrollo adoptado desde la década de 1940 y sus resultados, se podrán hacer algunas predicciones y presentaremos un intento de interpretación de las raíces de la política petrolera adoptada.

El régimen actual recibió una economía en crisis; el Estado se encontraba además muy debilitado frente al capital nacional e internacional (en especial frente al estadounidense).⁴⁴ La solución adoptada por el nuevo gobierno, llamada “alianza para la producción”, ha tenido como principio básico la unificación de esfuerzos de los sectores de más peso de la sociedad con el fin de recuperar el crecimiento y la industrialización.⁴⁵ Otro aspecto del “nuevo estilo” ha sido

⁴³ Véanse los análisis de C. W. Reynolds, “Por qué el ‘desarrollo estabilizador’ de México fue en realidad desestabilizador”, *El Trimestre Económico*, México, núm. 176, 1977; C. Gribomont y M. Rimez, *op. cit.*, Eduardo González, *op. cit.* y R. Cordera, “Los límites del reformismo: la crisis del capitalismo en México”, *Cuadernos Políticos*, núm. 2, octubre-diciembre, 1974.

⁴⁴ Véanse, por ejemplo, el artículo citado de M. Ojeda, y el de R. Green, “La deuda pública externa de México, 1965-1976”, *Comercio Exterior*, núm. 11, 1977.

⁴⁵ L. Guzmán de Alba, presidente de la CONCAMIN, afirmó en el IV Seminario sobre Desarrollo Industrial, que la alianza para la producción, “definida en sentido amplio, tiene por objeto crear empleo y producir más, y más eficientemente, a fin de que cada día un mayor número de mexicanos pueda mejorar su nivel de vida, y participar de los beneficios del desarrollo”. Agregó que “contemplada desde sus principios, la alianza para la producción supone una mística que debe traducirse en hechos concretos pero, sobre todo, la convicción de todos cuantos en ellos colaboran, de que si queremos aliarnos para producir, debemos aliarnos para planear: la planeación conjunta implica conocer el todo, sin perder de vista las partes” (*Unomásuno*, México, D. F., 15 de enero de 1978).

el olvido de los principios y proyectos del régimen que le precedió. La “alianza para la producción” se ha traducido básicamente en la creación de alicientes para dinamizar la actividad del sector capitalista privado. Las medidas adoptadas hasta la fecha han sido, entre otras, el control de la inflación (por medio de aumentos reducidos en los salarios, de la reducción del gasto público y del financiamiento de gran parte de la inversión pública por medio del crédito externo), la liberación de las políticas de precios y comercial y la invitación a los inversionistas extranjeros. (Las declaraciones de los empresarios aparecidas en los diarios muestran que estas medidas han sido recibidas con beneplácito por los grupos industriales más poderosos.)

Un aspecto de suma importancia, relacionado con el intento de sanear las finanzas públicas y de recuperar el crecimiento, es la política petrolera; hemos dicho ya que a través de las exportaciones crecientes de gas y crudo y de la sustitución de importaciones de derivados del petróleo se podrá reducir el déficit comercial y aminorar la deuda y, por medio de subsidios en los productos de Pemex, alentar la producción industrial.

Todos estos datos indican que se está retomando la vieja concepción del desarrollo; las medidas adoptadas tienden a reforzar las bases que fundamentaron el proceso de industrialización iniciado en la década de 1940. Dentro de este contexto, la política de utilización de los recursos petroleros adquiere el carácter de pilar de esta revitalización. ¿Será posible que, con la liberación de las “restricciones externas”, con el saneamiento de las finanzas y con el nuevo dinamismo que se quiere imprimir a la economía —dentro de las bases configuradas en los últimos 40 años— se logre, ahora sí, que México se desarrolle? Para algunos funcionarios públicos, para los empresarios y hasta para ciertos economistas la respuesta es afirmativa. A continuación, y con base en la caracterización de la estructura económica de México elaborada en este artículo, se estudiará si existen razones que apoyen esta predicción.

En las páginas anteriores se han aportado elementos que apoyan la hipótesis de que el modelo de desarrollo adoptado ha conducido a acentuar el fenómeno de la concentración y de las desigualdades y que esto se ha reflejado en la incapacidad del sistema para absorber, a niveles remunerativos, un enorme porcentaje de la población en edad de trabajar. La política económica de los primeros 14 meses del gobierno actual conduce a pensar que no hay hasta ahora intentos de modificar el antiguo modelo. Más aún, su plan de recuperación se fundamenta en la creación de condiciones propias para alentar la actividad privada, actitud que aproxima a México a los postulados de la concepción más ortodoxa del desarrollo.

En el caso de la industria, el proceso de liberación de precios y del comercio, la continuación de la política de las empresas del Estado de vender sus productos a precios subsidiados, la promoción de las exportaciones manufactureras y de la producción de maquinaria y la invitación a la inversión extranjera directa alentará la concentración. Las grandes empresas privadas, por su carácter oligopólico y por su dinamismo serán las que más posibilidades tengan de incrementar los precios de sus productos, su producción y exportaciones; son las que pueden producir bienes de capital y las que pueden instalarse en México o comprar industrias nacionales y las que tienen acceso a las técnicas más modernas.

Puesto que estas empresas ahorran mano de obra, no es de esperar que absorban cantidades considerables de subempleados, con el agravante de que estas empresas demandan trabajo calificado y “la subocupación se acentúa en aquellas personas con poca educación y escasos niveles de calificación”.⁴⁶

En cuanto a la capacidad del Estado para absorber la población subempleada, el panorama hasta el momento tampoco es muy halagador. En primer lugar, no existe un plan de empleo; es posible que la falta se deba a la prioridad que el gobierno ha dado a la recuperación industrial⁴⁷ y la esperanza de que ésta repercuta en una acelerada absorción de mano de obra, pero se ha visto que esta expectativa no tiene fundamentos sólidos.

Respecto a la actividad productiva del Estado, la austeridad presupuestal característica de los dos primeros años del régimen indica que no hay posibilidades de que se inicie un proceso de absorción de mano de obra considerable en este renglón. En relación al auge petrolero, es de esperar que los ingresos de Pemex no repercutan considerablemente en la creación de empleos. Respecto a los ingresos por la exportación de petróleo, es muy posible que a mediano plazo las divisas recibidas se utilicen en parte para el pago de la deuda pública externa. Esto se refuerza si se tiene en cuenta el aumento de los créditos por parte de la banca privada, cuyos plazos son más cortos. Además, los créditos del extranjero que se han otorgado a Pemex en el pasado inmediato se utilizarán básicamente en la importación de maquinaria caracterizada por una alta relación capital/trabajo. Si a esto agregamos la tradición de Pemex de vender

⁴⁶ *El problema ocupacional en México*, p. 5.

⁴⁷ Del presupuesto de egresos de 1978, 51.1% del gasto en inversiones se canalizará a la industria y 18.2% a la agricultura (*Expansión*, febrero de 1978, pp. 31-32). Respecto a la inversión privada se espera, como es costumbre, que se concentre en los sectores secundario y terciario. Al respecto, S. Trejo dice que “la baja capacidad para crear empleos ha estado ligada en gran medida a los instrumentos de política económica mediante los cuales se ha desarrollado el sector industrial y a la menor importancia concedida al desarrollo rural” (C. Borbolla y F. Gómez Pombo, “Cifras y drama de la desocupación”, *Proceso*, México, 20 de noviembre de 1976).

sus productos subsidiados en el interior, los ingresos con los que la actual administración podría contar para llevar a cabo un programa propio de empleo se reducen en cierta proporción.

Cuadro 5. Proyecciones de la PEA y de su absorción
(Miles de personas)

	1977 ^a	1980	1990	2000
1) Población total	63 000.0			
2) PEA	16 750.0			
2.1) alternativa "alta" ^b		20 627.414	29 558.461	42 190.782
2.2) alternativa "baja" ^c		18 734.221	26 916.590	38 472.923
3) Población empleada ^d	9 685.0	10 765.0	17 885.0	25 885.0
4) Población desempleada y/o subempleada (2)-(3)	7 065.0			
4.1) (2.1)-(3)		9 862.414	11 673.461	16 305.782
4.2) (2.2)-(3)		7 969.221	9 031.590	12 587.923
5) Participación de la población subempleada y/o desempleada en la PEA	42.2%			
5.1) (4.1)/3		42.5	39.5	38.6
5.2) (4.2)/3		47.8	33.6	32.7

^a E. Verdugo, IV Seminario de Desarrollo Industrial, *Unomásuno*, 15 de febrero de 1978.

^b Proyección más elevada obtenida por Alejandro Hazas, *Métodos de simulación para cálculo de proyecciones de población total y PEA*; CENIET, 1977, pp. 75-77.

^c Proyección más baja, *op. cit.*, pp. 81-83.

^d Suponiendo que de 1977 a 1982 se crearán 360 000 empleos anuales (previsión del Centro de Estudios Económicos del Sector Privado, *Proceso*, núm. 3, 20 de noviembre de 1976, p. 7), y que de 1932 a 2000 se crearán 800 000 empleos anuales (E. Verdugo).

Los estudios sobre el empleo indican que el problema del subempleo es más agudo en las zonas rurales; sin embargo, la dinámica agrícola ha configurado una estructura productiva en este sector que tiende a expulsar en tasas crecientes a los trabajadores del campo a las zonas urbanas. La razón principal es que las unidades agrícolas más dinámicas —las del tipo capitalista— han cambiado los cultivos producidos hacia aquellos caracterizados por su baja utilización de trabajo, y se han ido mecanizando cada vez más.⁴⁸

⁴⁸ Teresa Rendón, "Utilización de mano de obra en la agricultura mexicana, 1940-1973", *Demografía y Economía*, núm. 10, 1976, pp. 352-385; y S. Reyes Osorio, *et al.*, *Estructura agraria y desarrollo agrícola en México*, México, 1974.

Esto se refleja en las cifras siguientes: de 1940 a 1950 la PEA en actividades agropecuarias creció a una tasa anual de 2.5%, mientras que en los dos decenios siguientes creció a una tasa de 0.5% anual. Esta dinámica contrasta con la tasa de crecimiento de la PEA total que fue de 2.0% anual de 1950 a 1960 y de 2.4% de 1960 a 1972.⁴⁹ La crisis agropecuaria de los últimos años muy probablemente ha impulsado aún más la emigración del campo a la ciudad y a Estados Unidos.

Con el fin de completar el panorama del problema del subempleo y desempleo y, por tanto, de estudiar las posibilidades de que la economía mexicana cumpla con uno de los requisitos mínimos para considerarla exitosa, se elaboró el cuadro 5.

El cuadro indica que, aun suponiendo niveles muy optimistas de absorción de mano de obra, la población sin empleo y/o subempleada aumentará en términos absolutos y, en términos relativos, se reducirá a tasas muy lentas. Las previsiones son optimistas si considerar que supuestamente de 1977 a 1982 se crearán 360 000 empleos anuales y que a partir de 1982 la cifra ascenderá a 800 000, mientras que en el periodo de 1970 a 1976 se crearon alrededor de 300 000 nuevos empleos al año.⁵⁰

Lo anterior se refuerza con las cifras siguientes: Teresa Rendón dice en su artículo que los requerimientos de mano de obra directa en la agricultura, de 3.2% de 1940 a 1950, bajan a 3% para 1950-1960 y a 1.4% para 1960-1970;⁵¹ Reynolds calcula que la tasa de absorción de mano de obra en actividades no agrícolas (sin incluir servicios) pasa de 6.4% anual en el periodo de 1940 a 1950 a 4.8% en el decenio siguiente.⁵² Un estudio elaborado por Nacional Financiera presenta las siguientes cifras: de 1965 a 1970 la tasa de crecimiento anual del empleo fue de 3%, de 1970 a 1974 fue de 1.6% anual; en todas las ramas consideradas la tasa de absorción disminuye, y en el sector agrícola es nula para el periodo de 1965 a 1970, y negativa (-1.2) para el quinquenio siguiente.⁵³ Esto indica la tendencia del sistema mexicano de crear cada vez menos fuentes de trabajo y viene a reforzar los argumentos presentados. En particular, el énfasis del gobierno en la industrialización y su apoyo a la actividad empresarial privada conducirá a una mayor concentración y mecanización, características que aumentarán la incapacidad de la economía mexicana para absorber la población en edad de trabajar. En el caso del apoyo de Pemex a la actividad

⁴⁹ Teresa Rendón, art. cit., p. 363.

⁵⁰ *Proceso*, 20 de noviembre de 1976.

⁵¹ T. Rendón, art. cit., p. 363.

⁵² C. Reynolds, *op. cit.*, p. 166.

⁵³ NAFINSA-ONUFI, *op. cit.*, p. 186.

privada, Bruno Mascanzoni, director del Instituto Mexicano del Petróleo, dijo que todos los productos de Pemex se venden a la mitad del precio pagado internacionalmente y que el subsidio de esta empresa a los industriales se puede ejemplificar con la venta interna de combustible a 6 dólares, mientras que en el mercado internacional se vende al doble y sin industrializarse.⁵⁴ La diferencia entre los ingresos proyectados por ventas internas respecto a los ingresos por exportación (cuadro 1, cols. 1.1 y 1.2) reflejan que Pemex continuará con esta tradición en los próximos años.

La adopción del viejo modelo de desarrollo, al revitalizar las bases del proceso de crecimiento e industrialización de los últimos 40 años, reforzará las tendencias que han mostrado ser incapaces de superar los problemas del subdesarrollo. Se seleccionó el problema del empleo como un elemento relevante en el apoyo de la hipótesis anterior. A continuación se señalarán elementos adicionales para completar el panorama.

La política de este gobierno tiende a reforzar los desequilibrios en la estructura económica de México; se señaló que son las grandes empresas las que pueden aprovechar al máximo, para su beneficio, las políticas liberales y el apoyo gubernamental a la recuperación industrial. Estas empresas han mostrado que son las más dinámicas y las que controlan la producción de bienes demandados por los beneficiarios del proceso de crecimiento. Lo anterior implica la reactivación apoyada por un grupo reducido de empresas para un grupo reducido de mexicanos y, por tanto, el aumento de su poder. Otro aspecto del tipo de recuperación adoptado es el incremento de las empresas transnacionales, lo que conducirá a una descapitalización; como hemos dicho, esta dinámica, unida a la dependencia tecnológica, trae consigo una necesidad creciente de divisas.⁵⁵

Estas tendencias, junto a la creciente dependencia del Estado mexicano frente al capital financiero internacional, restringen las posibilidades de que en el futuro se adopten medidas en contra de los intereses del gran capital, es decir, medidas que favorezcan a los grupos mayoritarios.

Dentro del marco elaborado mediante nuestro análisis puede ubicarse la política petrolera en su dimensión estructural. Hemos dicho que el plan para utilizar los recursos en hidrocarburos constituye uno de los pilares de la tan anhelada recuperación económica; hemos visto, además, que esta revitaliza-

⁵⁴ David Martín del Campo, *Unomásuno*, México, D. F., 1 de febrero de 1978.

⁵⁵ Respecto a la descapitalización de la economía provocada por la transnacionalización de la economía, M. Ojeda (art. cit., p. 52) dice que para el periodo de 1970 a 1976 el monto de la inversión extranjera directa fue de 1 636 millones de dólares, mientras que la remisión de utilidades ascendió a 3 536 millones de dólares. Esto significa una salida de 1 900 millones de dólares durante el sexenio anterior.

ción se hará dentro del marco de la vieja concepción del desarrollo y, por lo tanto, reforzará las tendencias que han venido a configurar la estructura económica del México actual.

Respecto al primer punto, y desde una perspectiva de mediano plazo (de 3 a 4 años), es de preverse que los ingresos petroleros no repercutan en el bienestar de las mayorías, pues la prioridad es la de superar la crisis y sanear las finanzas. En los próximos años los ingresos en divisas por la exportación de crudo y gas tendrán que utilizarse para el pago de la deuda pública, para la importación de bienes necesarios para llevar a cabo la actividad productiva del Estado y, si continúa la crisis agrícola, para importar alimentos. Respecto a los ingresos de Pemex por la venta de sus productos en el interior, se ha visto que no se prevén fuertes superávits.

En relación al largo plazo, aunque existen varias posibilidades, se verá que la revitalización del viejo modelo no es el camino para alcanzar el desarrollo. Puesto que la recuperación se sustentará en el apoyo a los renglones de la actividad privada más “eficientes” y fuertes (táctica que reforzará la concentración, la transnacionalización, la dependencia y el poder económico de los grupos que dominan la actividad económica), los grupos de ingresos medios y altos continuarán siendo los beneficiarios de la recuperación. Esto implica que los ingresos que se obtengan de las exportaciones de petróleo regresarán, posiblemente, al mundo capitalista desarrollado a través de remisión de utilidades, pago de patentes y marcas, por la asistencia tecnológica, importaciones y aumento de los gastos en turismo. En lo interno, es de esperarse que Pemex continúe la tradición de vender a precios subsidiados y de sustentar su funcionamiento en la corrupción y el enriquecimiento de los líderes petroleros.

Si, a pesar de todo, la bonanza petrolera provoca la acumulación de grandes superávits controlados por el Estado y ayuda a su fortalecimiento, las alternativas (las dos primeras no son excluyentes) son las siguientes: que México se convierta en un exportador de capital, que el Estado incremente su participación en la actividad económica o que se comprometa en activar un programa que contribuya al verdadero bienestar social.

Con base en la experiencia de los países subdesarrollados exportadores de petróleo, puede afirmarse que la primera alternativa no tiene implicaciones directas en cuanto a las posibilidades de mejorar las condiciones de vida de la totalidad de los habitantes de México; la segunda, si la creciente participación del estado en la actividad económica se limita a continuar su tradición de apoyo a los empresarios “más eficientes”, tampoco repercutirá en el bienestar de las mayorías. Es la última alternativa la única con posibilidades de contribuir

a un verdadero desarrollo económico de México. El Estado, para llevar a cabo este proyecto, tendría que adoptar un programa de desarrollo tecnológico y educacional adecuado para el país, un programa de empleo mediante la creación de agroindustrias y apoyar el uso racional (para el bienestar de todos) de los recursos; en fin, el Estado tendría que comprometerse en llevar a cabo un proyecto que tenga como objetivo directo la mejoría de los mexicanos y la independencia. Pero esto implica un cambio en el modelo de desarrollo, y la historia contemporánea de México nos muestra que los gobiernos revolucionarios han sido incapaces⁵⁶ de llevarlo a cabo o no han tenido interés en este tipo de proyectos. Las posibilidades de un cambio se restringen con la política actual que tiende a fortalecer a los grupos minoritarios más poderosos, cuyo interés exclusivo es su bienestar particular. Lo anterior, unido al hecho de que el plan petrolero tiende a agotar los recursos de hidrocarburos con rapidez, conduce a prever un futuro (para las mayorías) no prometedor.

⁵⁶ En muchos de los programas de apoyo al campesino, por ejemplo, la corrupción, el cacicazgo y su carácter improvisado y paternalista han conducido a fracasos rotundos. Cf. A. Warman, *Los campesinos, hijos predilectos del régimen*, México, 1975, caps. 1 y 2. Ejemplos más recientes son el programa de colonización de la cuenca del sureste (véase *Unomásuno*, 1 de febrero de 1978) y el plan del Fonafé en la Tarahumara (*ibid.*, 24 de febrero de 1978). Los casos de los centros petroleros de Poza Rica y Ciudad Madero se caracterizan por los enormes contrastes y la ausencia de planes de bienestar social (*ibid.*, 5 de enero de 1978). Es de preverse entonces que lo mismo suceda en los nuevos “emporios” de Chiapas y Tabasco.

B. DISTRIBUCIÓN Y POBREZA

4

EL IMPACTO DE LOS PROGRAMAS SOCIALES Y EL CONTACTO CON PROFESIONISTAS EN LAS ASPIRACIONES EDUCATIVAS DE LOS POBRES*

Carlos Chiapa Labastida**

José Luis Garrido***

Silvia Prina****

SINOPSIS

La inversión en capital humano es una herramienta importante para reducir la pobreza; sin embargo, los pobres pueden carecer de la capacidad para tener aspiraciones, lo cual a menudo resulta en la subinversión en la educación de sus hijos. Este trabajo estudia el impacto de un programa social en las aspiraciones de los padres pobres para la educación de sus hijos; asimismo, explora el papel del contacto con profesionistas educados como un posible canal para incrementar dichas aspiraciones. Primero, usamos *diferencias en diferencias*, para mostrar que Progresá, el programa mexicano contra la pobreza, aumenta las aspiraciones educativas de los padres beneficiados en un tercio del año escolar. Por lo tanto, aprovechando el contacto obligatorio diferencial de Progresá con profesionistas educados, y con la utilización de *triples diferencias*, encontramos evidencia que sugiere que las aspiraciones educativas para los niños que tuvieron mayor contacto, seis meses después de iniciado el programa, estaban casi medio año escolar más altas. Finalmente, mostramos que hay una correlación positiva entre las aspiraciones de los padres y el éxito educativo de sus hijos.

* Publicado originalmente como "The Effect of Social Programs and Exposure to Professionals on the Educational Aspirations of the Poor", en *Economics of Education Review*, núm. 31, Elsevier, 2012, pp. 778-798. Traducción de Luisa Ximena Pérez Rodríguez.

** Centro de Estudios Económicos, El Colegio de México, México.

*** Escuela Superior de Economía, Instituto Politécnico Nacional, México.

**** Department of Economics, Case Western University, Cleveland.

INTRODUCCIÓN

Muchos han discutido que la educación, de manera específica, y la inversión en capital humano, de manera general, podrían ser la forma más efectiva de reducir la pobreza (*e.g.*, Becker, 1995). Sin embargo, la pobreza no sólo puede crear restricciones que limiten la habilidad para invertir en capital humano, sino también puede afectar las actitudes y el interés de la gente en la educación. Si los pobres perciben un rango de opciones o posibilidades de vida más reducido, puede que carezcan de la capacidad para tener aspiraciones, lo cual conlleva a la subinversión en la educación de sus hijos (Appadurai, 2004; Ray, 2006).

Las investigaciones muestran que las aspiraciones de los padres para la educación de sus hijos están correlacionadas positivamente con los resultados obtenidos por ellos (Goodman y Gregg, 2010; Gregg y Washbrook, 2009; Gutman y Akerman, 2008a, 2008b); además, aspiraciones más altas pueden llevar a un aumento en la inversión en capital humano (Macours y Vakis, 2009) y tener un impacto significativo en la fuerza laboral (Datcher-Loury y Loury, 1986). Por lo tanto, ayudar a los pobres a mejorar sus aspiraciones puede tener un efecto positivo en la reducción de la pobreza. En particular, es esencial entender si se pueden cambiar las aspiraciones e identificar los canales por los cuales este cambio puede ser posible. Desafortunadamente, hay poca investigación disponible sobre la evolución de las aspiraciones.

El presente estudio aborda el impacto de un programa contra la pobreza en las aspiraciones de los padres pobres para la educación de sus hijos y explora el papel que tuvo el contacto obligatorio con profesionistas educados como una forma de incrementar las aspiraciones. En particular, analiza si las aspiraciones de los padres pobres en cuanto al éxito educativo de sus hijos pueden mejorarse por medio del contacto con doctores y enfermeras —un grupo de individuos con un nivel educativo y estatus económico mucho más alto que el suyo.

La importancia del contacto con profesionistas educados ha sido demostrada por psicólogos y economistas: estudios en psicología indican que sobresalir frente a otros puede ejercer un impacto positivo en los individuos (Lockwood y Kunda, 1997; Major, Sciacchitano y Crocker, 1993), y, dentro de los estudios de economía, Cutler y Glaeser (1997) hallan que la segregación es dañina en los barrios de negros porque tienen menos contacto con otras personas educadas.¹

¹ Desde una perspectiva teórica, Genicot y Ray (2010) estudian las aspiraciones en un modelo como función del ambiente social de uno, *i.e.* los estilos de vida y las experiencias de otros.

En primer lugar, analizamos el impacto de Progresá, programa mexicano contra la pobreza, en el número de años de escolaridad que los padres aspiran que estudien sus hijos. Utilizando el método de diferencias en diferencias, comparamos las aspiraciones en los hogares que fueron seleccionados aleatoriamente para recibir los beneficios de Progresá, contra las aspiraciones en los hogares que no fueron seleccionados para participar en el programa, antes y después del inicio de éste. Como variable alternativa de aspiración, también consideramos la cantidad de padres que declararon su deseo de que sus hijos terminaran al menos la universidad, y así observar el impacto del programa en la proporción de hogares donde se manifestó esta aspiración.

En segundo lugar, exploramos el papel del contacto obligatorio con profesionistas educados sobre las aspiraciones de los padres. Explotamos el diseño de Progresá, cuyos requisitos causan que la población beneficiada tenga niveles diferentes de contacto con médicos y enfermeras. Para ello, dividimos la muestra en dos grupos: hogares cuyo hijo menor tiene menos de cinco años de edad —los cuales presentan un nivel mayor de contacto con el personal de salud, ya que deben visitar la clínica al menos cuatro veces al año— y hogares cuyo hijo menor tiene cinco años o más de edad —los cuales tienen un nivel de contacto menor con el personal de salud, ya que deben visitar la clínica sólo una o dos veces al año—. Para identificar el impacto del contacto diferenciado con profesionistas educados en las aspiraciones de los padres usamos un estimador triples diferencias. Es decir, calculamos el cambio en las aspiraciones promedio antes y después de la introducción de Progresá en los hogares con mayor contacto con profesionistas altamente educados respecto de los hogares con menor contacto, dentro de las comunidades de tratamiento respecto de las comunidades de control.

Finalmente, presentamos evidencia sobre el vínculo entre las aspiraciones de los padres y los resultados educacionales objetivos, tanto a corto como a largo plazo. A corto plazo, analizamos la correlación entre las aspiraciones de los padres con el número de minutos que los niños pasan haciendo su tarea escolar y el tiempo que los niños pasan trabajando. A largo plazo, consideramos la correlación entre las aspiraciones de los padres en 1998 y el éxito educativo de sus hijos en 2007.

Identificar un posible canal mediante el cual las aspiraciones de los pobres puedan modificarse añade una nueva herramienta a las opciones existentes que tratan de promover un aumento en las inversiones de capital humano y en activos productivos como medio para escapar de la pobreza. Además, por su diseño, varios programas contra la pobreza ponen en contacto a la población

objetivo con médicos, enfermeras, maestros y otros profesionistas altamente educados. Quienes elaboran las políticas podrían emplear el beneficio potencial del aumento de aspiraciones que se asocian con el contacto con profesionistas altamente educados para alentar o solicitar que los beneficiarios de los programas contra la pobreza se reúnan con éstos un suficiente número de veces. Finalmente, en ambientes altamente segregados o en contextos donde existe poca interacción social o falta de liderazgo, promover el contacto con profesionistas educados externos puede tener consecuencias importantes respecto de las aspiraciones de la población.

El impacto del contacto con los profesionistas en las aspiraciones puede operar mediante varios mecanismos. El contacto con profesionistas altamente educados puede causar flujos de información que permitan a los padres conocer otras oportunidades para sus hijos (previamente desconocidas o consideradas inalcanzables) y la inversión necesaria para alcanzar estas oportunidades (Jensen, 2012); también puede modificar las consideraciones de la gente que tiene conocimiento limitado o racionalidad limitada (Jensen, 2010; Nguyen, 2008) o puede cambiar el ambiente socioeconómico de los pobres.

Este estudio se relaciona con el trabajo teórico sobre por qué el contacto con individuos con un nivel educativo y un estatus económico más altos pueden ser relevantes para incrementar las aspiraciones y disminuir la pobreza. En este sentido, nuestro trabajo apoya las ideas desarrolladas por Ray (2006) y, previamente, por antropólogos como Appadurai (2004); dichas ideas asignan un papel central al ambiente socioeconómico en la formación y evolución de las aspiraciones individuales.² Este trabajo también se relaciona con la discusión sobre las elecciones de la gente que son afectadas por un conjunto limitado de consideraciones. Esta conclusión ha sido discutida de múltiples formas, *e.g.*, la literatura sobre racionalidad limitada, *rangos estrechos de opciones* y atención limitada (Barberis, Huang y Thaler, 2006; Conlisk, 1996; DellaVigna, 2009; Frank, 1985, 1997; Gabaix *et al.*, 2006; Kahneman, 2003; Rabin y Weizsäcker, 2009; Rubinstein, 1998). De la misma manera, nuestra investigación está conectada a estudios sobre cómo las elecciones de la gente están condicionadas por su sentido de identidad (Hoff y Pandey, 2004; Munshi y Rosenzweig, 2005), sus *remuneraciones vislumbradas* (Jensen, 2010), su conocimiento limitado y sus modelos a seguir (Jensen, 2012; Nguyen, 2008). Asimismo, se une a los estudios empíricos sobre las interacciones sociales y los efectos de los pares, los cuales indican que los residentes de vecindarios pobres logran re-

² Algunos trabajos adicionales son: Mookherjee, Napel y Ray (2010); y Genicot y Ray (2009).

sultados socioeconómicos más bajos y obtienen niveles educativos más bajos que los residentes de vecindarios más acomodados (Case y Katz, 1991; Gould, Lavy y Paserman, 2009; Kling, Liebman y Katz, 2007; Sánchez-Peña, 2007). De hecho, nuestro trabajo sugiere, como Nguyen (2008), que el contacto social podría ser un medio para lograr mejores resultados de comportamiento en áreas pobres. Además, los resultados de este estudio coinciden con investigaciones previas que muestran que el ambiente —la comunidad de residencia, asistir a un centro de estudios superiores, las interacciones culturales y la disponibilidad de recursos— afecta las aspiraciones educativas, especialmente las de estudiantes con antecedentes desventajosos (Binder, 2008; Leigh y Gill, 2004; Tramonte y Willms, 2010; Unnever, Kerckhoff y Robinson, 2000). Finalmente, este trabajo también se relaciona con el estudio de Mora y Oreopoulos (2011), el cual señala que las aspiraciones educativas de los padres juegan un papel relevante en las aspiraciones de los estudiantes.

La siguiente sección describe Progresá y explica cómo promueve el contacto de los beneficiarios con individuos con niveles educativos y estatus económicos más altos, y cómo identificamos los subgrupos sujetos a un nivel más alto de contacto; la sección 3 describe los datos; la sección 4 resume la estrategia empírica y muestra los resultados; la sección 5 expone algunas pruebas de robustez; la sección 6 muestra la relación entre las aspiraciones educativas y los resultados del comportamiento y, finalmente, la sección 7 resume los resultados y ofrece una conclusión.

PROGRESA Y EL CONTACTO DE LOS BENEFICIARIOS CON EL PERSONAL DE SALUD³

En 1997, el gobierno mexicano puso en práctica el Programa de Educación, Salud y Alimentación (Progresá) en el México rural, como un esfuerzo para romper la transmisión intergeneracional de la pobreza. El objetivo principal del programa es mejorar el estatus educativo, de salud y nutricional de las familias pobres, particularmente de los hijos y las madres (Skoufias, 2005). Los dos componentes principales de Progresá son el de salud y el de educación. En este trabajo, explotamos una característica fundamental del primero: el requisito de que cada miembro de la familia visite los centros de salud de

³ Esta sección retoma a Gertler (2000) y Skoufias (2005), quienes proveen una descripción mucho más detallada del programa y el conjunto de datos de la evaluación.

su localidad para chequeos preventivos o de seguimiento. La frecuencia de las visitas depende de la edad de cada miembro.⁴ Los hogares que cumplen con los requisitos de salud aseguran una pequeña transferencia monetaria (condicionada a la salud) de una cantidad fija sin importar el tamaño de la familia.⁵

La principal razón por la cual el programa comenzó a entregar dinero condicionado a la salud fue para estimular la asistencia a las clínicas y las revisiones regulares, las cuales eran muy bajas en el México rural (véase Gertler, 2000). Progresá parece haber cambiado exitosamente el comportamiento de sus beneficiarios. De hecho, Adato, Coady y Ruel (2000) reportan que la introducción del programa causó una gran diferencia en la asistencia a las clínicas de salud en los beneficiarios que acudían regularmente a sus visitas programadas.⁶ Para fines de nuestro trabajo, el cambio en el comportamiento de los beneficiarios es relevante porque, al asistir a sus visitas programadas, tuvieron contacto con médicos y enfermeras.

El contacto obligatorio con el personal de salud es importante por, al menos, dos razones. Primera, los profesionistas de la salud han logrado niveles educativos y estatus económicos más altos que los individuos de nuestra muestra. En México, las enfermeras cuentan con al menos 14 años de educación y los médicos, con al menos 18. Estos niveles educativos son mucho más altos que aquéllos de la población adulta en consideración, la cual cubre, en promedio, tres años de escolaridad (véase cuadro 1). Segunda, las comunidades de esta

⁴ Un requisito adicional del elemento salud es la asistencia mensual de cada mujer ama de casa a pláticas grupales educativas sobre vacunas, nutrición, anticoncepción e higiene. El contenido y la frecuencia de las pláticas grupales es el mismo para todos los hogares independientemente de su estructura demográfica. Además, aunque las visitas obligatorias de revisión a las clínicas de salud son estrictamente con médicos y enfermeras, las pláticas grupales pueden ser impartidas por gente con un entrenamiento mínimo e incluso con una educación formal posiblemente limitada (Adato, Coady y Ruel, 2000).

⁵ Los hogares también reciben suplementos nutricionales para los niños menores de dos años y mujeres embarazadas y lactantes. También se proveen suplementos nutricionales para niños de dos a cinco años si presentan síntomas de retraso en el crecimiento.

⁶ Nuestros datos no nos permiten analizar cuántas visitas a los centros de salud hicieron en promedio las familias antes y después de la implementación de Progresá. Los datos sobre las visitas de los hogares a las clínicas de salud están disponibles sólo para la cuarta ronda de encuestas de la muestra de evaluación del programa (ENCEL99M). Cuatro semanas previas a esta ronda de encuestas, el número promedio de visitas para los hogares de tratamiento es 0.13, mientras que para los hogares de control es 0.04. La diferencia es estadísticamente significativa (estadístico $t = 5.99$). Gertler (2000), usando registros administrativos, que no son públicos, de 3 541 clínicas entre enero de 1996 a diciembre de 1998, realiza un análisis de diferencias en diferencias para comparar el cambio (antes y después de Progresá) en las visitas por día a las clínicas de las comunidades de tratamiento contra las comunidades de control, y muestra que las visitas en las comunidades de tratamiento fueron 2.1 más altas que en las de control.

muestra están muy aisladas y tienen muy poco contacto con cualquier tipo de profesionistas educados, *e.g.* sólo 1% de las comunidades tiene escuelas secundarias, no hay escuelas con nivel superior a éste, ni bancos, farmacias u hospitales además de las clínicas a las cuales los beneficiarios de Progresá tienen que asistir (Skoufias, 2005). Asimismo, en estas comunidades menos del 1% de los adultos cuenta con más de 12 años de escolaridad (preparatoria). Por lo tanto, las personas educadas son individuos con los cuales los beneficiarios no tenían un contacto regular antes del inicio de Progresá.

Además, un aspecto importante de las clínicas de salud en el México rural es que, en la mayoría de los casos, el personal que labora ahí es un médico y una enfermera (Adato, Coady y Ruel, 2000). Esto implica que los beneficiarios de Progresá siempre tienen contacto con los mismos profesionales de salud. Por lo tanto, no sorprende que las visitas programadas causen, eventualmente, “comunicación y lazos entre el centro de salud [el personal] y la comunidad” (Adato, Coady y Ruel, 2000: 92). También, “muchos doctores hablan sobre los cambios que ocasionó Progresá en la forma de pensar y en las actitudes de la gente” (Adato, Coady y Ruel, 2000: 90).

La frecuencia de las visitas a las clínicas de salud para cada miembro depende de su edad, por consiguiente, el contacto obligatorio con médicos y enfermeras difiere entre los hogares beneficiados dependiendo de su estructura demográfica. El alcance del contacto es más alto para los hogares con niños menores de cinco años en comparación con los hogares con niños más grandes o sin niños.⁷ Específicamente, los hogares cuyo hijo menor tiene cinco años o menos deben visitar las clínicas de salud al menos cuatro veces al año. En contraste, los hogares cuyo hijo menor tiene cinco o más deben visitar las clínicas de salud dos veces al año, y los hogares sin niños sólo una vez.

Finalmente, el otro componente principal del programa es el educativo. Los hogares beneficiarios con hijos en edades de 9 a 17 años que están inscritos en la escuela y asisten al menos 85% de los días de clase cada mes, así como durante el año académico, reciben una beca condicionada a la educación. La beca aumenta cada grado y para la educación secundaria es un poco mayor

⁷ En particular, los niños menores de dos años deben visitar la clínica cada dos meses para el control de crecimiento, la vacunación y el control del bebé sano; los niños de dos a cinco años deben visitar la clínica cada tres meses para el monitoreo de crecimiento, control del niño sano y las vacunas; los niños de 5 a 16 años deben visitar la clínica sólo cada seis meses; y los adolescentes y adultos deben visitar la clínica para una revisión física anual (Gertler, 2000; Progresá, 1999). Adicionalmente, en el caso de las mujeres, la frecuencia de las visitas aumenta si están embarazadas o acaban de dar a luz recientemente.

para las niñas que para los niños. Además, los hogares con hijos de edad escolar apropiada reciben una beca para útiles escolares. En general, todas las transferencias las recibe la madre de familia.

Cuadro 1. Estadísticas descriptivas por estatus de tratamiento, fijando la estructura del hogar como aparece en la línea base (1997)

	Observaciones	Media		Estadístico t
		Tratamiento	Control	
<i>(a) Características del jefe de familia</i>				
Edad	8 089	41.66	43.39	-2.09**
Nivel educativo en años	8 078	2.88	2.78	0.85
Alfabetismo	8 100	0.72	0.71	0.28
Indígena	8 096	0.41	0.42	-0.07
<i>(b) Características del cónyuge del jefe de familia</i>				
Edad	7 361	36.70	38.86	-0.59
Nivel educativo en años	7 348	2.65	2.63	0.16
Alfabetismo	7 359	0.63	0.62	0.56
Indígena	7 353	0.41	0.41	0.00
<i>(c) Características del hogar</i>				
Edad media de los adultos	8 104	36.16	36.55	-1.46
Nivel educativo medio de los adultos	8 103	3.24	3.16	0.66
Proporción de adultos alfabetizados	8 103	0.71	0.70	0.48
Proporción de adultos indígenas	8 095	0.40	0.41	-0.06
Ingreso	8 106	922.90	946.03	-0.56
<i>(d) Estructura del hogar</i>				
Tamaño	8 106	6.75	6.75	-0.02
Número de adultos	8 106	2.68	2.68	0.15
Número de mujeres adultas	8 106	1.37	1.38	-0.44
Número de hombres adultos	8 106	1.31	1.29	0.83
Proporción de hombres adultos	8 102	0.48	0.48	0.61
Número total de hijos	8 106	4.06	4.06	-0.10
Número de hijas	8 106	1.96	2.01	-1.13
Número de hijos	8 106	2.09	2.05	1.25
Proporción de hijos varones	8 069	0.52	0.51	2.20**
Proporción de hogares con niños menores de 5 años	8 106	0.65	0.63	1.18

Espacio entre los nacimientos de los hijos

Entre el 1° y el 2° hijo	7 326	3.23	3.35	-1.24
Entre el 2° y el 3° hijo	6 423	2.90	2.88	0.32
Entre el 3° y el 4° hijo	4 884	2.80	2.81	-0.19
Entre el 4° y el 5° hijo	3 240	2.64	2.72	-1.29
Entre el 5° y el 6° hijo	1 953	2.54	2.63	-1.25
Entre el 6° y el 7° hijo	1 014	2.38	2.43	-0.61
Entre el 7° y el 8° hijo	467	2.34	2.31	0.30
Entre el 8° y el 9° hijo	184	2.12	2.19	-0.37
Entre el 9° y el 10° hijo	94	1.95	1.76	0.89

(e) Aspiraciones

Aspiraciones de los padres para todos los hijos	8 106	11.43	11.58	-0.97
Aspiraciones de los padres para las hijas	8 038	11.32	11.48	-1.06
Aspiraciones de los padres para los hijos	8 044	11.55	11.67	-0.80

** Diferencias significativas al nivel de 5 por ciento.

Nota: Los estadísticos t de la diferencia en las medias computadas están agrupadas a nivel comunidad.

En promedio, los hogares beneficiarios reciben alrededor de 197 pesos mensuales (expresados en pesos de noviembre de 1998);⁸ esto representa 19.5% de la media de consumo de los hogares elegibles en comunidades de control (Skoufias, 2005). El programa ha sobrevivido dos cambios de administración en México, sin embargo, en su comienzo, a los beneficiarios se les otorgaban los beneficios del programa sólo por un periodo de tres años. Ésta era una amenaza creíble porque, antes de Progresá, los programas sociales en México solían disolverse en cuanto había un cambio en la administración política (Barajas, 2002; Levy y Rodríguez, 2005; Lustig, 2011).⁹

⁸ El cálculo de este promedio incluye a los hogares que no reciben ningún beneficio debido a que no cumplen con las condiciones del programa o a retrasos en la verificación de los requisitos del programa o en la entrega de los beneficios monetarios (Skoufias, 2005). El tipo de cambio en ese entonces era más o menos MX\$10.00 = US\$1.00.

⁹ Los programas contra la pobreza de México solían implementarse y desaparecer cada seis años junto con el periodo presidencial mexicano (aun cuando la misma tecnocracia permanecía en su lugar porque el presidente en turno y el entrante pertenecían al mismo partido). El programa social Coplamar (Coordinación General del Plan Nacional de Zonas Deprimidas y Grupos Marginados) establecido por el presidente López Portillo en 1976 se terminó poco después de que

LOS DATOS

Para la evaluación de Progresá se adoptó un diseño experimental que explota su expansión secuencial. Se eligió aleatoriamente un subconjunto de 506 comunidades elegibles en Guerrero, Hidalgo, Michoacán, Puebla, Querétaro, San Luis Potosí y Veracruz para participar en la muestra de evaluación. De éstas, se eligieron aleatoriamente 320 comunidades de tratamiento y empezaron a recibir los beneficios en mayo de 1998; se usaron 186 comunidades de control y empezaron a recibir los beneficios en diciembre de 1999. En las comunidades de control no se informó a ningún hogar que recibiría los beneficios de Progresá eventualmente. En cada comunidad donde el programa está implementado, los hogares se consideran elegibles para recibir los beneficios de Progresá según su nivel de pobreza.

Para su evaluación, Progresá ha reunido datos de los hogares en ocho rondas de encuestas. Los datos usados en este trabajo provienen principalmente de las primeras cuatro rondas de encuestas.¹⁰ Las primeras dos rondas son encuestas basales, es decir, se realizaron antes de que el programa empezara a entregar los beneficios a los hogares elegibles de tratamiento. Las dos siguientes rondas se realizaron una vez que Progresá ya entregaba los beneficios a los hogares elegibles de tratamiento, pero antes de que los hogares de control se incorporaran al programa. La primera ronda de encuestas contiene información importante sobre las características de los hogares y los individuos, pero no hay datos de las aspiraciones. La segunda, tercera y cuarta rondas de encuestas contienen datos de las aspiraciones. Por lo tanto, consideramos la muestra de hogares en la segunda ronda como nuestra referencia y recuperamos características de los hogares y de los individuos de la primera ronda.

En la segunda ronda, 22 021 hogares completaron su encuesta exitosamente. Además, 38 hogares cuyas encuestas se clasificaron como “no completa-

De la Madrid iniciara su presidencia en 1982. De manera similar, los Programas de Desarrollo Regional iniciados por el presidente De la Madrid en 1983 se terminaron en 1988 con la llegada del presidente Salinas de Gortari. Pronasol (Programa Nacional de Solidaridad), el principal programa de Salinas, desapareció en 1994, cuando el presidente Zedillo entró al poder (Barajas, 2002; Lustig, 2011). Sin embargo, Progresá, que inició en 1997 durante la administración de Zedillo, sobrevivió la transición de los presidentes Fox en 2000 y Calderón en 2006. Por lo tanto, a diferencia de los programas contra la pobreza previos, Progresá ha sido protegido de los cambios políticos y ha sobrevivido tres administraciones desde su creación.

¹⁰ Las primeras cuatro rondas de encuestas son: ENCASEH97, realizada en noviembre de 1997; ENCEL98M, realizada en marzo de 1998; ENCEL98O, realizada en octubre-noviembre de 1998, y ENCEL99M, realizada en mayo de 1999. Además, en la sección 6 de este trabajo también usamos datos de la octava ronda de encuestas, ENCEL2007.

das exitosamente” por el programa, también se consideraron en este trabajo, ya que tienen toda la información que necesitamos. Esto nos da un total de 22 059 hogares. De esta muestra, consideramos únicamente aquellos hogares que fueron clasificados como elegibles en la encuesta basal a menos de que se haya registrado lo contrario.¹¹ Esto nos deja con una muestra de 11 336 hogares.¹² De esta muestra, sólo 8 106 hogares tienen datos de las aspiraciones. Ésta es la muestra que usamos en la primera parte del trabajo para identificar el impacto de Progresá en las aspiraciones educativas de los padres.

De los 8 106 hogares aptos con datos sobre las aspiraciones que tenemos como punto de partida, 7 396 y 7 031 se encuentran en la tercera y en la cuarta rondas de encuestas, respectivamente. En la tercera ronda de encuestas, el índice de deserción de los hogares en comunidades de tratamiento es 8.2%, mientras que para los hogares en comunidades de control es de 9.7%. En la cuarta ronda de encuestas, los índices de deserción son de 12.5 y 14.5% para los hogares en comunidades de tratamiento y control, respectivamente. Ninguna de las diferencias en los índices de deserción es estadísticamente significativa.¹³

En la segunda parte del trabajo, para dividir nuestra muestra en hogares con mayor contacto y hogares con menor contacto, usamos la edad del hijo menor en la tercera y cuarta rondas de encuestas. Sin embargo, falta esta información en algunos hogares en esas rondas. Por lo tanto, el número de hogares que consideramos en cualquier regresión depende del índice de deserción entre las rondas de encuestas y la información faltante de las edades de los hijos me-

¹¹ Para julio de 1999, la administración del programa había agregado nuevos hogares a la lista de beneficiarios porque parecía que el método de selección original no contemplaba a los adultos mayores pobres que no viven con sus hijos (Skoufias, 2005). Estos hogares empezaron a recibir los beneficios de Progresá alrededor de ocho meses después de los beneficiarios originales (Skoufias, Davis y De la Vega, 2001). Para nuestro análisis clasificamos estos hogares como no elegibles debido a su admisión tardía.

¹² Alrededor de 98% de los hogares elegibles que viven en las comunidades de tratamiento eligieron inscribirse en el programa. Todos los hogares elegibles en una localidad de tratamiento empezaron a recibir los beneficios del programa al mismo tiempo (Skoufias, 2005).

¹³ Realizando una simple regresión sobre si un hogar permanece en la muestra en las rondas tres y cuatro, respectivamente, contra una variable binaria de tratamiento, el estadístico *t* de la diferencia en los índices de deserción es 1.63 para la ronda tres y 1.37 para la ronda cuatro. Si agregamos controles a la regresión, los estadísticos *t* se vuelven 1.60 y 1.33 para las rondas tres y cuatro, respectivamente. Los controles incluidos en las regresiones son la edad del cónyuge de la madre de familia, el nivel de escolaridad, alfabetismo, estatus indígena, número de hombres y mujeres adultos, y el ingreso mensual del hogar. Las regresiones también incluyen un indicador para aclarar si los datos de las características de los padres no estaban disponibles. A estos hogares se les asignan los valores medios de las muestras transversales de las variables.

nores. Entonces, al estudiar las diferencias en las aspiraciones entre la segunda ronda de encuestas (punto de referencia) y la tercera (seis meses después del inicio del programa), consideramos todos los hogares elegibles con información sobre la edad de su hijo menor en la tercera ronda de encuestas, que se encuentra tanto en la segunda (7 833) como en la tercera ronda de encuestas (7 434).¹⁴ De manera similar, al estudiar las diferencias en las aspiraciones entre la segunda ronda de encuestas (punto de referencia) y la cuarta (un año después de iniciado el programa), consideramos todos los hogares elegibles con información sobre la edad de su hijo menor, localizados en el punto de referencia (7 029) y en la cuarta ronda de encuestas (7 394).¹⁵

Los datos que tenemos sobre las aspiraciones son los siguientes. La segunda encuesta basal hace las siguientes dos preguntas a la encuestada: “¿Hasta qué nivel le gustaría que estudiaran sus hijas?” y “¿hasta qué nivel le gustaría que estudiaran sus hijos?” En la tercera y cuarta rondas, se le preguntaba a la encuestada la misma pregunta para cada una de sus hijas (hijos).

Las respuestas están codificadas por nivel educativo: primaria (6 años de escolaridad), secundaria (9), preparatoria (12), nivel técnico (12), universidad (16), y otras (hasta 21 si hay doctorado). Con fines de estimación, asignamos a cada uno de estos niveles el número de años de escolaridad que se especifica en el paréntesis al lado de cada nivel.

Debido a que estamos estudiando las aspiraciones de los padres, realizamos el análisis al nivel hogar. En la segunda ronda de encuestas las aspiraciones de los padres ya están expresadas para todas las hijas (hijos) al nivel familiar. En su lugar, para la tercera y la cuarta rondas de encuestas computamos el promedio de los años de educación que la encuestada declaró que le gustaría que sus hijas (hijos) estudiaran si el hogar tiene más de una hija (hijo).¹⁶ Finalmente,

¹⁴ En este caso, el índice de deserción de los hogares en comunidades de tratamiento y de control es de 5.5 y 5.8%, respectivamente. La diferencia no es estadísticamente significativa (estadístico $t = 0.50$). El estadístico t se vuelve 0.38 una vez que incluimos controles en la regresión de la deserción.

¹⁵ Los índices de deserción en este caso son de 5.1 y 6.1% para las comunidades de tratamiento y control, respectivamente. La diferencia, de nuevo, no es estadísticamente significativa (estadístico $t = 1.60$). El estadístico t se vuelve 1.37 una vez que incluimos controles en la regresión de la deserción.

¹⁶ Cuando se le pregunta por todas sus hijas (hijos), una encuestada puede decir que le encantaría que todos se volvieran ingenieros espaciales porque valora la educación. Sin embargo, cuando se le pregunta por un hijo en particular, como en las rondas de encuestas tres y cuatro, sus aspiraciones también pueden reflejar sus expectativas sobre las habilidades del niño, y podría decir que estaría feliz si el niño sólo terminara la preparatoria. Si éste fuera el caso, el número de años de educación máximo que la encuestada declaró que le gustaría que sus hijas (hijos) estudiaran diferiría del número mínimo de años de educación que la encuestada declaró que le gustaría que

para analizar los cambios en las aspiraciones de los padres para todos los hijos, computamos el promedio de años de educación que la encuestada declaró que le gustaría que estudiara cualquiera de sus hijos.¹⁷

El cuadro 1 muestra estadísticas descriptivas por los estatus de tratamiento en la línea base; presenta la información sobre las características de los padres y del hogar, sobre la estructura demográfica de los hogares y sobre las aspiraciones de los padres. Los hogares de tratamiento y de control no parecen diferir significativamente excepto por el hecho de que los hogares de tratamiento parecen tener un jefe de familia un poco más joven y una proporción un poco más alta de hijos varones. En el análisis empírico, controlamos dichas diferencias. Con respecto a las aspiraciones, los padres desean que sus hijos completen alrededor de 11.5 años de escolaridad. Las diferencias entre los hogares de control y de tratamiento no son estadísticamente significativas.

ESTRATEGIA EMPÍRICA Y RESULTADOS

Esta sección está dividida en dos partes. Primero, estudiamos el impacto de Progreso en las aspiraciones educativas de los pobres. Después investigamos el contacto con profesionistas educados como un posible canal mediante el cual las aspiraciones podrían cambiar.

El impacto de Progreso en las aspiraciones

El tener la información sobre las aspiraciones de los padres para sus hijos en tres periodos (uno antes y dos después de la implementación del programa) nos permite estimar el impacto después de seis meses y después de un año del inicio de Progreso usando diferencias en diferencias. En particular, estimamos la siguiente regresión en forma reducida:

$$ASP_{ivt} = \alpha_0 + \alpha_1 X_{ivt} + \alpha_2 \tau_t + \alpha_3 T_v + \alpha_4 (T_v \times \tau_t) + \varepsilon_{ivt} \quad (1)$$

sus hijas (hijos) estudiaran. No observamos esto. De hecho, sólo para 4% de los hogares el máximo difiere del mínimo. Sin embargo, cuando el máximo difiere del mínimo, usamos el promedio. La correlación entre el promedio y el máximo es 0.98, y la correlación entre el promedio y el mínimo es 0.97. Además, los resultados del trabajo no cambian cuando se usan el mínimo y el máximo como variables alternativas en vez del promedio.

¹⁷ Los resultados no cambian si usamos los años máximos o mínimos de educación.

donde ASP_{ivt} denota las aspiraciones educativas de los padres del hogar i en la localidad v en el tiempo t ; X_{ivt} representa el grupo de características observables estadísticamente diferentes entre los hogares de control y los de tratamiento;¹⁸ τ_t es una indicadora de tiempo; T_v es una indicadora de localidad que equivale a uno para los hogares en comunidades de tratamiento; y ε_{ivt} es un término de error idiosincrático. El coeficiente de interés es α_p , el cual estima el impacto de Progresá en las aspiraciones de los beneficiarios sobre la educación de sus hijos.

Las estimaciones de la regresión (1) se reportan en el cuadro 2. Analizamos el impacto de Progresá en las aspiraciones educativas de los padres con respecto a todos sus hijos (columnas [1]-[3]), y con respecto a sus hijas (columnas [4]-[6]) y a sus hijos (columnas [7]-[9]) por separado. Los paneles A y B en el cuadro 2 presentan los resultados de la regresión seis meses y un año después de iniciado el programa, respectivamente. Estimamos el impacto de Progresá sin controlar las características desbalanceadas de los hogares en las columnas (1), (4) y (7), e incluimos controles en las columnas (2), (5) y (8). En todas las especificaciones los errores estándar están agrupados a nivel localidad.

Progresá se asocia con un aumento en las aspiraciones educativas de aproximadamente un tercio de año escolar. Las columnas (1), (4) y (7) muestran que la magnitud del efecto es 0.34 y 0.30 años de escolaridad para todos los niños seis meses y un año después de iniciado el programa, respectivamente; 0.38 y 0.34 años de escolaridad para las hijas; y 0.26 y 0.22 años de escolaridad para los hijos. Estos números son estadísticamente significativos en los niveles convencionales cuando se considera a todos los hijos y las hijas. Incluir las variables de control no altera la magnitud ni la precisión de los coeficientes de interés en ninguna de las regresiones.

En general, hallamos que los coeficientes para las hijas son mayores en magnitud que los coeficientes para los hijos.¹⁹ Para entender mejor por qué los cambios en las aspiraciones de los padres son mayores para las hijas que para

¹⁸ Las variables que son estadísticamente diferentes son la edad del jefe de familia y la proporción de los hijos varones en el hogar. Los datos sobre la edad del jefe de familia y sobre la proporción de hijos varones en el hogar hacen falta para 66 y 95 observaciones, respectivamente. No hay diferencias estadísticas en el número de valores faltantes entre los grupos de tratamiento y de control. Reemplazamos los valores faltantes por los valores medios de las muestras transversales de las variables e incluimos un indicador para estas observaciones en las regresiones. Realizar las regresiones sin estas observaciones no cambia los resultados.

¹⁹ Sin embargo, podemos rechazar la hipótesis nula de que la diferencia entre los coeficientes de hijas e hijos es igual a cero sólo para los coeficientes reportados en el cuadro 2 (el estadístico t para la diferencia es 1.64).

los hijos, sería útil tener datos sobre el género del personal en las clínicas de salud en el periodo de 1998 a 1999. Desafortunadamente, este tipo de datos está disponible sólo para 2007. En este año, mientras que 46% de los médicos eran mujeres, 93% de las enfermeras eran mujeres. Por lo tanto, si la proporción de médicos mujeres y enfermeras en 1998-1999 era similar a la de 2007, una explicación plausible para nuestros resultados sería que los padres están cambiando las aspiraciones para sus hijas debido al contacto con personal de salud femenino. Este comportamiento sería consistente con Jensen (2012), quien plantea que destacar las oportunidades de empleo para las mujeres ante los padres aumenta las inversiones en capital humano para sus hijas.

No es trivial el impacto de Progresá, de alrededor de un tercio de año escolar, en las aspiraciones educativas que los padres tienen para sus hijos. En las columnas (3), (6) y (9) incluimos el nivel educativo más alto de los padres en años. La magnitud de los coeficientes indica que, *ceteris paribus*, el impacto de Progresá en las aspiraciones para todos los niños se compara con el asociado a un aumento en el nivel educativo de los padres de dos años extras de escolaridad (considerando la columna [3]: $0.338/0.166 = 2.04$). Debido a que la educación promedio de los adultos en nuestra muestra es de tres años aproximadamente (como se muestra en el cuadro 1), esto es muy relevante.

Como puede verse en el cuadro 1 y por el signo de los indicadores de tratamiento en el cuadro 2, las aspiraciones de los padres antes del inicio de Progresá eran más bajas para el grupo de tratamiento que para el de control. Por lo tanto, uno podría preocuparse de que los resultados de diferencias en diferencias presentados son estadísticamente diferentes a cero debido a su diferencia inicial en las aspiraciones entre los grupos de tratamiento y los de control. Sin embargo, tenemos evidencia que interpretamos como sugerencia de que este podría no ser el caso. En el cuadro 3, en las columnas (1), (5) y (9) presentamos los resultados de regresiones de las aspiraciones de los padres seis meses (panel A) y un año (panel B) después de iniciado el programa sobre una indicadora de tratamiento, las aspiraciones de los padres en la línea base y los mismos controles usados en el cuadro 2. Aunque menores en magnitud y estimados con menor precisión, los coeficientes, en general, parecen ser consistentes con los resultados mostrados en el cuadro 2. Por ejemplo, cuando se considera a todos los hijos después de seis meses, el impacto de Progresá es 0.201 (significativo al nivel de 10%), mientras que el coeficiente correspondiente de diferencias en diferencias mostrado en el cuadro 2 es 0.338 (significativo al nivel de 5%).

Cuadro 2. Estimaciones de las diferencias en diferencias

	Total de hijos			Hijas			Hijos		
	(1)	(2)	(3)	(4)	(5)	(6)	(7)	(8)	(9)
<i>Panel A: impacto después de 6 meses</i>									
Efecto de Progres (tiempo x tratamiento)	0.338**	0.335**	0.338**	0.383**	0.379**	0.381**	0.261	0.266	0.270
	(0.159)	(0.159)	(0.160)	(0.165)	(0.164)	(0.165)	(0.167)	(0.167)	(0.167)
Indicadora de tiempo	1.118***	0.843***	1.108***	1.164***	0.711***	1.145***	1.161***	0.994***	1.14***
	(0.127)	(0.220)	(0.127)	(0.130)	(0.248)	(0.130)	(0.134)	(0.258)	(0.134)
Indicadora de tratamiento	-0.146	-0.149	-0.159	-0.160	-0.163	-0.173	-0.123	-0.126	-0.135
	(0.151)	(0.151)	(0.145)	(0.151)	(0.151)	(0.144)	(0.154)	(0.154)	(0.148)
Nivel educativo más alto de los padres en años			0.166***			0.167***			0.163***
			(0.013)			(0.014)			(0.014)
Constante	11.576***	11.513***	11.004***	11.484***	11.449***	10.907***	11.674***	11.600***	11.111***
	(0.115)	(0.179)	(0.119)	(0.114)	(0.183)	(0.120)	(0.117)	(0.183)	(0.121)
Controles por las características desbalanceadas del hogar ^a	No	Sí	No	No	Sí	No	No	Sí	No
Valor de probabilidad para los controles ^b	—	0.002	—	—	0.006	—	—	0.194	—
Observaciones	15 502	15 502	15 502	13 415	13 415	13 415	13 801	13 801	13 801
R ² (total)	0.048	0.050	0.069	0.050	0.051	0.070	0.045	0.045	0.064

Panel B: impacto después de un año

Efecto de Progresá	0.299**	0.299**	0.298*	0.343**	0.342**	0.344**	0.215	0.217	0.215
	(0.152)	(0.152)	(0.153)	(0.159)	(0.159)	(0.160)	(0.156)	(0.156)	(0.156)
Indicadora de tiempo	0.677***	0.751***	0.668***	0.768***	0.753***	0.748***	0.644***	0.719***	0.636***
	(0.119)	(0.212)	(0.119)	(0.123)	(0.237)	(0.124)	(0.123)	(0.241)	(0.124)
Indicadora de tratamiento	-0.146	-0.149	-0.158	-0.160	-0.163	-0.172	-0.123	-0.126	-0.135
	(0.151)	(0.151)	(0.145)	(0.151)	(0.151)	(0.145)	(0.154)	(0.154)	(0.148)
Nivel educativo más alto de los padres en años			0.155***			0.155***			0.156***
			(0.014)			(0.015)			(0.014)
Constante	11.576***	11.515***	11.040***	11.484***	11.449***	10.949***	11.674***	11.600***	11.137***
	(0.115)	(0.179)	(0.120)	(0.114)	(0.183)	(0.122)	(0.117)	(0.183)	(0.122)
Controles por las características desbalanceadas del hogar ^a	No	Sí	No	No	Sí	No	No	Sí	No
Valor de probabilidad para los controles ^b	—	0.164	—	—	0.558	—	—	0.119	—
Observaciones	15.137	15.137	15.137	13.324	13.324	13.324	13.641	13.641	13.641
R ² (total)	0.022	0.023	0.041	0.026	0.026	0.044	0.016	0.017	0.035

^a Edad del jefe de familia, edad del jefe de familia en interacción con la indicadora de tiempo, proporción de niños varones y proporción de niños varones en interacción con la indicadora de tiempo. Las regresiones también incluyen un indicador sobre si la edad del jefe de familia o la proporción de hijos no estaba disponible; a estos hogares se les asignan los valores medios de las muestras transversales de las variables.

^b Valor de probabilidad de la prueba F conjunta para la exclusión de todas las variables de control.

* Cada coeficiente individual es estadísticamente significativo al nivel de 10 por ciento.

** Cada coeficiente individual es estadísticamente significativo al nivel de 5 por ciento.

*** Cada coeficiente individual es estadísticamente significativo al nivel de 1 por ciento.

Nota: Los errores estándar robustos, agrupados a nivel localidad, se muestran entre paréntesis.

Cuadro 3. Estimaciones transversales

	<i>Total de hijos</i>				<i>Hijas</i>				<i>Hijos</i>			
	(1)	(2)	(3)	(4)	(5)	(6)	(7)	(8)	(9)	(10)	(11)	(12)
<i>Panel A: impacto después de 6 meses</i>												
Efecto del contacto (tratamiento x contacto)		0.331**	0.334**	-0.063		0.455***	0.454***	-0.174		0.274*	0.277*	-0.123
		(0.133)	(0.134)	(0.174)		(0.164)	(0.164)	(0.226)		(0.154)	(0.154)	(0.205)
Contacto		-0.227**	-0.022	0.012		-0.328**	-0.075	0.008		-0.173	-0.005	0.005
		(0.110)	(0.137)	(0.137)		(0.136)	(0.171)	(0.182)		(0.128)	(0.161)	(0.161)
Tratamiento	0.201*	-0.007	-0.012	0.201	0.227*	-0.052	-0.054	0.293*	0.146	-0.026	-0.031	0.179
	(0.119)	(0.126)	(0.126)	(0.127)	(0.127)	(0.146)	(0.145)	(0.150)	(0.123)	(0.136)	(0.136)	(0.146)
Efecto de la edad			0.047***				0.061***				0.040**	
			(0.016)				(0.021)				(0.020)	
Constante	11.008***	9.960***	9.672***	10.812***	10.940***	10.083***	9.717***	10.271***	11.309***	10.013***	9.768***	11.363***
	(0.222)	(0.289)	(0.310)	(0.380)	(0.252)	(0.348)	(0.369)	(0.422)	(0.253)	(0.332)	(0.364)	(0.454)
Controles ^a	Sí	Sí	Sí	Sí	Sí	Sí	Sí	Sí	Sí	Sí	Sí	Sí
Valor de probabilidad para los controles ^b	0.000	0.000	0.000		0.000	0.000	0.000		0.000	0.000	0.000	
Observaciones	7396	7394	7394	4257	5369	5367	5367	2732	5744	5743	5743	2896
R ² (total)	0.02	0.051	0.052	0.044	0.019	0.050	0.051	0.053	0.016	0.048	0.048	0.045

Panel B: impacto después de un año

Efecto del contacto (tratamiento x contacto)		-0.216 (0.135)	-0.218 (0.134)	-0.159 (0.180)		-0.233 (0.167)	-0.237 (0.167)	0.091 (0.215)		-0.265* (0.159)	-0.263* (0.159)	-0.182 (0.219)
Contacto		0.117 (0.114)	0.147 (0.126)	-0.055 (0.153)		0.124 (0.142)	0.154 (0.154)	-0.250 (0.187)		0.162 (0.138)	0.201 (0.153)	-0.081 (0.174)
Tratamiento	0.171 (0.109)	0.288** (0.123)	0.291** (0.123)	0.049 (0.124)	0.209* (0.116)	0.338** (0.143)	0.342** (0.143)	-0.101 (0.134)	0.107 (0.112)	0.250* (0.132)	0.247* (0.131)	0.147 (0.141)
Efecto de la edad			0.007 (0.015)				0.007 (0.018)				0.010 (0.019)	
Constante	10.865*** (0.234)	10.089*** (0.319)	10.060*** (0.333)	10.774*** (0.345)	10.654*** (0.255)	9.908*** (0.357)	9.873*** (0.378)	10.629*** (0.395)	11.091*** (0.267)	10.330*** (0.345)	10.301*** (0.366)	10.600*** (0.408)
Controles ^a	Sí	Sí	Sí	Sí	Sí	Sí	Sí	Sí	Sí	Sí	Sí	Sí
Valor de probabilidad para los controles ^b	0.000	0.000	0.000		0.000	0.000	0.000		0.000	0.000	0.000	
Observaciones	7031	7029	7029	3825	5278	5276	5276	2582	5581	5580	5580	2718
R ² (total)	0.20	0.047	0.048	0.056	0.052	0.052	0.052	0.065	0.017	0.041	0.042	0.062

^a Para las columnas (1), (5) y (9) los controles son: las aspiraciones de los padres, edad del jefe de familia y proporción de hijos varones en la línea base. Para las columnas (2), (4), (6), (8), (10) y (12) los controles son las aspiraciones de los padres, las edades del jefe y su cónyuge, la escolaridad del jefe y su cónyuge, el alfabetismo del jefe y su cónyuge, el estatus indígena del jefe y su cónyuge, el número de hombres y mujeres adultos, número de hijos e hijas y el ingreso mensual del hogar en la línea base. Para las columnas (3), (7) y (11) los controles son: los mismos que para las últimas columnas y también incluyen la edad del hijo menor. Todas las columnas también incluyen un indicador sobre si los controles individuales no estaban disponibles, a estos hogares se les asignan los valores medios de las muestras transversales de las variables.

^b Valor de probabilidad de la prueba F conjunta para la exclusión de todas las variables de control.

* Cada coeficiente individual es estadísticamente significativo al nivel de 10 por ciento.

** Cada coeficiente individual es estadísticamente significativo al nivel de 5 por ciento.

*** Cada coeficiente individual es estadísticamente significativo al nivel de 1 por ciento.

Nota: Los errores estándar robustos, agrupados a nivel localidad, se muestran entre paréntesis.

Por lo tanto, la evidencia, en general, parece sugerir que Progresha ha incrementado las aspiraciones de los padres para la educación de sus hijos. Debido al énfasis del programa en la educación, éste es un resultado positivo alentador. Nuestro descubrimiento coincide con los resultados de Schultz (2004), los cuales muestran que el efecto acumulativo de Progresha en el logro en escolaridad infantil es de 0.66 años.

Aunque éste es un resultado interesante, no nos permite precisar qué impulsa este cambio. De hecho, debido al diseño de los programas de transferencias monetarias condicionadas, como Progresha, podría haber muchos canales que causen un aumento en las aspiraciones educativas de los pobres. En el siguiente apartado, exploramos un posible canal: el contacto obligatorio con médicos y enfermeras.

Los impactos en las aspiraciones por el contacto diferenciado con profesionistas educados

Aprovechamos el diseño de Progresha para dividir la muestra en dos grupos con diferentes niveles de contacto obligatorio con enfermeras y médicos. Consideramos hogares con mayor contacto a aquellos cuyo hijo menor tiene menos de cinco años de edad y que deben ir a las clínicas de salud al menos cuatro veces al año. Además, consideramos hogares con menor contacto a aquellos cuyo hijo menor tiene cinco o más años y que se les solicita asistir a las clínicas de salud sólo una o dos veces al año.²⁰

Por lo tanto, dividimos nuestra muestra basándonos estrictamente en los requisitos del programa. Sin embargo, los hogares pueden necesitar o elegir visitar las clínicas de salud más a menudo de lo que dictan los requisitos de Progresha. De manera ideal, nos gustaría saber cómo cambia a lo largo del tiempo el número real de veces que cada tipo de hogar (mayor y menor contacto) visitó los centros de salud. Desafortunadamente, nuestros datos no nos permiten analizar esto. De hecho, los datos sobre el número de visitas a las clínicas de

²⁰ Consideramos únicamente estas dos categorías porque no encontramos ningún efecto diferencial del contacto entre los hogares con hijos menores de dos años de edad y los hogares con hijos de 2 a 5 años. Como se explicará más adelante en esta sección, esto puede deberse a que ambos tipos de hogares ya han tenido mayor contacto con médicos y enfermeras seis meses después de iniciado el programa. Los resultados están disponibles bajo petición. Además, debido a que las preguntas sobre las aspiraciones en las rondas tres y cuatro se realizaron sólo para los niños de 6 a 10 años, no podemos comparar los hogares con hijos menores de diecisiete años de edad y los hogares sin hijos menores de diecisiete años de edad.

salud por hogar sólo está disponible en la cuarta ronda de encuestas. Esto nos permite observar si hay diferencias en las consultas a las clínicas de salud entre los hogares con mayor contacto y los hogares con menor contacto, sólo en las cuatro semanas previas a esta ronda de encuestas. Considerando el grupo de tratamiento, el número promedio de visitas promedio para los hogares con mayor contacto es 0.14, mientras que para los hogares con menor contacto es 0.10. La diferencia es estadísticamente significativa (estadístico $t = 1.99$). Considerando el grupo de control, el número promedio de visitas para los hogares de mayor contacto es 0.05, mientras que para los hogares de menor contacto es 0.02. La diferencia es estadísticamente significativa (estadístico $t = 3.33$). Por consiguiente, los datos de la cuarta ronda de encuestas sugieren que las visitas reales a los centros de salud y (presuntamente) el contacto con médicos y enfermeras es mayor para los hogares de mayor contacto que para los de menor.

Para identificar el impacto del contacto diferencial con profesionistas educados en las aspiraciones de los padres para la educación de sus hijos, necesitamos controlar cualquier variación sistemática a las aspiraciones de los hogares con mayor contacto en las comunidades de tratamiento que están correlacionadas con, pero no condicionadas a, la introducción de Progresá. Hacemos esto calculando las “diferencias en las diferencias en las diferencias” (o triple diferencia), como en Gruber (1994). Realizamos la siguiente regresión:

$$\begin{aligned} ASP_{ivt} = & \beta_0 + \beta_1 X_{ivt} + \beta_2 \tau_t + \beta_3 T_v + \beta_4 EX_i + \beta_5 (\tau_t \times T_v) \\ & + \beta_6 (\tau_t \times EX_i) + \beta_7 (T_v \times EX_i) \\ & + \beta_8 (\tau_t \times T_v \times EX_i) + \xi_{ivt} \end{aligned} \quad (2)$$

donde ASP_{ivt} denota las aspiraciones educativas de los padres del hogar i en la localidad v en el tiempo t ; X_{ivt} incluye el ingreso mensual del hogar y la edad de los padres; τ_t es una indicadora de tiempo; y T_v es una indicadora de localidad que equivale a uno para los hogares en comunidades de tratamiento; EX_i es una indicadora que equivale a uno para los hogares con mayor contacto con profesionales de la salud; y ξ_{ivt} es un término idiosincrático de error. Los efectos fijos controlan por cambios en el tiempo de las aspiraciones (β_2), las características invariantes a lo largo del tiempo de las comunidades de tratamiento (β_3), y las características invariantes a lo largo del tiempo de los hogares con mayor contacto (β_4). Las interacciones de segundo nivel controlan los cambios en el tiempo en las comunidades de tratamiento (β_5), cambios en el tiempo para los hogares

con mayor contacto (β_6), y las características invariantes a lo largo del tiempo de los hogares con mayor contacto en las comunidades de tratamiento (β_7).

La interacción de tercer nivel, β_8 , es el coeficiente de interés. Captura toda variación en las aspiraciones específicas de los hogares con mayor contacto (relativa a los hogares con menor contacto) en las comunidades de tratamiento (relativa a las comunidades de control) seis meses o un año después de la introducción de Progresá (relativa a antes de la introducción de Progresá).

Como Gruber (1994) señala, un supuesto de identificación de este estimador de la triple diferencia es que no hay choques contemporáneos que afecten las aspiraciones de los hogares con mayor contacto relativos a los hogares con menor contacto en la misma comunidad-tiempo al inicio de Progresá. Otro supuesto de identificación es que los hogares con mayor contacto no habrían cambiado de manera diferente en el tiempo como lo hicieron los hogares con menor contacto. Este supuesto es más fuerte que el anterior. En el cuadro 4, mostramos estadísticas descriptivas de los hogares tanto en grupos de tratamiento como de control por nivel del contacto obligatorio en la línea base. Los hogares con mayor contacto (*i.e.*, cuyo hijo menor tiene menos de cinco años) son, en promedio, “más jóvenes” que los hogares con menor contacto (*i.e.*, cuyo hijo menor tiene cinco años o más). También, los hogares con mayor contacto tienen menos adultos y más niños que los hogares con menor contacto.²¹ Por lo tanto, puede ser el caso de que los hogares con características diferentes responderán diferencialmente en el tiempo al contacto con profesionales de la salud. Para representar cualquier posible tendencia diferencial en los resultados de estos factores, también incluimos interacciones en las regresiones entre una indicadora de tiempo y el ingreso mensual del hogar, la edad de los padres, educación, alfabetismo, si los padres son indígenas, número de mujeres y hombres adultos, y número de niños y niñas.²² De esta manera podemos controlar no sólo las diferencias en las variables observables entre los hogares con mayor y menor contacto, sino también las tendencias diferenciales basadas en valores iniciales de las variables listadas arriba.

²¹ Las dos últimas columnas del cuadro 4 muestran que los hogares con mayor y menor contacto son similares a lo largo de las comunidades de tratamiento y de control.

²² Los datos sobre la edad del cónyuge del jefe de familia hacen falta para 2048 observaciones; sobre la educación del jefe de familia para 28; sobre la educación del cónyuge para 758; sobre el alfabetismo del jefe de familia para 6; sobre el alfabetismo del cónyuge para 747; sobre el estatus indígena del jefe de familia para 10; sobre el estatus indígena del cónyuge para 753. No hay diferencias estadísticas en el número de valores faltantes entre los grupos de tratamiento y de control. Reemplazamos los valores faltantes con los valores medios de las muestras transversales de las variables, e incluimos un indicador para estas observaciones en las regresiones. Realizar las regresiones sin estas observaciones o sin los controles del cónyuge no cambia los resultados.

Cuadro 4. Estadísticas descriptivas por el estatus del tratamiento y la composición del hogar, fijando la estructura del hogar como aparece en la línea base (1997)

	Tratamiento				Control				DD	Estadístico t
	Observaciones	Media		Estadístico t	Observaciones	Media		Estadístico t		
		Hogar con menor contacto	Hogar con mayor contacto			Hogar con menor contacto	Hogar con mayor contacto			
<i>(a) Características del jefe de familia</i>										
Edad	5053	46.51	39.07	19.52***	3036	46.53	40.01	15.03***	0.93	1.61
Nivel educativo en años	5044	2.36	3.16	-10.29***	3034	2.36	3.02	-7.09***	-0.13	-1.11
Alfabetismo	5062	0.67	0.74	-5.27***	3038	0.67	0.73	-3.69***	-0.01	-0.47
Indígena	5060	0.39	0.43	-1.72*	3036	0.41	0.42	-0.46	-0.02	-0.80
<i>(b) Características del cónyuge del jefe de familia</i>										
Edad	4615	41.70	34.20	21.90***	2746	41.06	34.64	16.88***	1.10	2.14**
Nivel educativo en años	4606	2.26	2.84	-6.60***	2742	2.20	2.85	-6.71***	0.07	0.54
Alfabetismo	4616	0.60	0.65	-2.59***	2743	0.59	0.63	-2.47**	0.00	0.06
Indígena	4611	0.38	0.42	-2.21**	2742	0.41	0.41	0.01	-0.04	-1.48
<i>(c) Características del hogar</i>										
Media de la edad de los adultos	5064	39.50	34.37	19.21***	3040	39.53	34.85	14.30***	0.45	1.06
Media del nivel educativo de los adultos	5063	3.02	3.36	-5.30***	3040	2.92	3.30	-5.07***	0.04	0.36
Proporción de adultos alfabetizados	5063	0.68	0.72	-3.47***	3040	0.67	0.71	-3.14***	0.00	0.07
Proporción de adultos indígenas	5060	0.38	0.42	-2.21**	3035	0.40	0.41	-0.21	-0.04	-1.31

	Tratamiento				Control				DD	Estadístico t
	Observaciones	Media		Estadístico t	Observaciones	Media		Estadístico t		
		Hogar con menor contacto	Hogar con mayor contacto			Hogar con menor contacto	Hogar con mayor contacto			
Ingreso mensual	5065	932.44	917.81	0.43	3041	945.76	946.18	-0.01	15.05	0.29
Transferencias mensuales recibidas en la ronda 2	4918	340.78	308.70	6.19***	2917	0.00	0.00	—	32.08	6.19***
Transferencias mensuales recibidas en la ronda 3	4667	362.40	330.40	5.50***	2769	0.00	0.00	—	31.57	5.50***

(d) Estructura de la familia

Tamaño	5065	5.79	7.26	-20.04***	3041	5.83	7.28	-16.90***	-0.01	-0.12
Número de adultos	5065	2.76	2.64	3.26***	3041	2.74	2.64	2.12**	0.02	0.32
Número de mujeres adultas	5065	1.40	1.36	1.96*	3041	1.39	1.38	0.46	0.03	0.92
Número de hombres adultos	5065	1.35	1.28	2.85***	3041	1.35	1.26	2.79***	-0.02	-0.45
Proporción de hombres adultos	5063	0.48	0.48	-0.65	3039	0.48	0.47	1.33	-0.01	-1.44
Número total de hijos	5065	3.03	4.61	-27.73***	3041	3.08	4.63	-26.01***	-0.03	-0.36
Número de hijas	5065	1.41	2.26	-21.33***	3041	1.51	2.30	-15.62***	-0.05	-0.81
Número de hijos	5065	1.61	2.35	-18.55***	3041	1.57	2.32	-15.19***	0.01	0.24
Proporción de hijos varones	5040	0.55	0.51	4.09***	3029	0.51	0.50	0.77	0.02	1.60

Espacio entre el nacimiento de los hijos										
Entre el 1° y el 2° hijo	4585	3.37	3.17	2.04**	2741	3.63	3.20	3.26***	-0.24	-1.45
Entre el 2° y el 3° hijo	4049	2.89	2.91	-0.31	2374	2.79	2.93	-1.54	0.12	1.08
Entre el 3° y el 4° hijo	3068	2.63	2.86	-3.62***	1816	2.63	2.87	-3.27***	0.01	0.13
Entre el 4° y el 5° hijo	2014	2.50	2.68	-2.39**	1226	2.45	2.80	-3.90***	0.17	1.43
Entre el 5° y el 6° hijo	1227	2.27	2.61	-3.65***	726	2.37	2.69	-2.96***	-0.02	-0.13
Entre el 6° y el 7° hijo	638	2.24	2.40	-1.51	376	2.43	2.43	0.04	-0.17	-0.89
Entre el 7° y el 8° hijo	304	1.97	2.39	-2.28**	163	2.30	2.31	-0.05	-0.41	-1.70*
Entre el 8° y el 9° hijo	125	2.00	2.13	-0.27	59	2.22	2.18	0.09	-0.17	0.25
Entre el 9° y el 10° hijo	65	2.00	1.95	0.41	29	1.00	1.85	-1.60	0.89	1.67*

(e) Aspiraciones

Aspiraciones de los padres para todos los hijos	5065	11.78	11.25	5.58***	3041	11.77	11.46	2.72***	0.23	1.54
Aspiraciones de los padres para las hijas	5024	11.66	11.14	5.43***	3014	11.67	11.38	2.58**	0.23	1.54
Aspiraciones de los padres para los hijos	5025	11.90	11.37	5.3***	3019	11.89	11.55	2.83***	0.20	1.28

* Diferencias significativas al nivel de 10 por ciento.

** Diferencias significativas al nivel de 5 por ciento.

*** Diferencias significativas al nivel de 1 por ciento.

Nota: Los estadísticos t de la diferencia en las medias computadas están agrupados a nivel comunidad.

Es importante notar que, como muestra el cuadro 4, los hogares de tratamiento con mayor contacto reciben, en promedio, *menos* transferencias de efectivo que los hogares con menor contacto, y esta diferencia es estadísticamente significativa.²³ La diferencia en la cantidad de dinero recibido se explica por el hecho de que los hogares cuyo hijo menor tiene menos de cinco años, tienen hijos menores. Esto implica que estos hogares tienen menos hijos de edad escolar que serían elegibles para recibir el dinero de las transferencias educativas, el cual constituye el componente más grande de las transferencias de Progresá. A pesar de estas diferencias, el ingreso mensual (sin incluir las transferencias) de los hogares con mayor y menor contacto *no* es muy diferente, y no se puede rechazar la hipótesis nula que indica que el ingreso mensual de los hogares con mayor y menor contacto es el mismo. Por lo tanto, la utilidad marginal de las transferencias de dinero puede ser más alta para los hogares con menor contacto.

Finalmente, la última sección del cuadro 4 contiene datos sobre las aspiraciones. En la línea base los hogares con menor contacto tienen aspiraciones de los padres más altas que los hogares con mayor contacto. Esto se mantiene tanto para los grupos de tratamiento como los de control. Sin embargo, las dos últimas columnas del cuadro 4 muestran que no hay diferencias estadísticamente significativas en las diferencias entre los hogares con mayor y menor contacto en los pueblos de tratamiento y de control.

El cuadro 5 muestra las estimaciones de la regresión (2) seis meses (panel A) y un año (panel B) después del inicio de Progresá. La primera línea del cuadro 5 (panel A) presenta las estimaciones de la interacción de tercer nivel, el impacto del contacto seis meses después del inicio de Progresá, β_8 , mientras que la segunda fila presenta las estimaciones del impacto de Progresá para los hogares con menor contacto, β_5 . Los resultados en las columnas (1), (4) y (7), corresponden a una versión de la regresión (2) sin controles, para el total de niños, hijas e hijos, respectivamente. Para el total de niños, las aspiraciones promedio de los hogares con mayor contacto relativas a los hogares con menor contacto en comunidades de tratamiento relativas a comunidades de control son 0.4 años de escolaridad más altos, seis meses después de iniciado el programa. Esta diferencia es estadísticamente significativa y parece sugerir que las aspiraciones no son motivadas por “el impacto Progresá”, sino por el

²³ Las transferencias de efectivo (componentes educativos y de salud) presentados en el cuadro 4 se calculan considerando la estructura demográfica del hogar y asumiendo que cada hogar cumple con todos los requisitos de Progresá. Considerando esta medida, los hogares con mayor contacto reciben, en promedio, 32 pesos *menos* al mes que los hogares con menor contacto.

contacto con profesionistas altamente educados, ya que los hogares con menor contacto reciben, en promedio, más dinero de las transferencias de Progresía que los hogares con mayor contacto. Introducir el grupo de controles especificados arriba —con el cual controlamos no sólo las diferencias en las observables entre los hogares con mayor y menor contacto, sino también las tendencias diferenciales basadas en los valores iniciales de las variables— (columnas [2], [5] y [8]) no tiene un impacto considerable ni en el coeficiente del impacto del contacto ni en el coeficiente que denota el impacto de Progresía en los hogares con menor contacto. Aun así, una preocupación válida con nuestros resultados es que puede haber variables no observables que cambian a lo largo del tiempo correlacionadas con nuestra variable de resultados. Sin embargo, el hecho de que el contacto y los coeficientes de Progresía no son sensibles a la introducción de nuestros controles es alentador y lo interpretamos como evidencia sugerente de que los impactos de cualquier variable omitida en nuestra regresión no deberían ser grandes.

En las columnas (3), (6) y (9) controlamos el nivel educativo más alto de los padres en años. Para el total de niños, la magnitud de los coeficientes indica que, *ceteris paribus*, estar expuesto a profesionistas educados lleva al mismo aumento en las aspiraciones para los niños como las asociadas a los padres que alcanzaran dos años extra de escolaridad ($0.430 - 0.176 = 2.4$). Por lo tanto, el contacto con profesionistas educados parece tener casi el mismo efecto en las aspiraciones que la educación de los padres promedio (tres años).

Así que, seis meses después de iniciado el programa, el contacto diferencial parece jugar algún papel, ya que no hay un impacto estadísticamente significativo de Progresía *per se*. Al considerar sólo a las hijas, el contacto diferencial parece aumentar las aspiraciones en la mitad de un año escolar. Para el caso de los hijos, el contacto diferencial parece aumentar las aspiraciones en un tercio de un año escolar.

Un año después de iniciado el programa, sin embargo, los coeficientes que miden el impacto del contacto están cerca de cero y no son estadísticamente significativos para el total de niños, hijas e hijos (panel B del cuadro 5). Por otro lado, sí observamos un efecto positivo y estadísticamente significativo de Progresía para el total de hijos e hijas, de un tercio de año escolar. Por lo tanto, los datos parecen sugerir que un año después de iniciado el programa las aspiraciones en los hogares con menor contacto pueden estar alcanzando a aquéllas en los hogares con mayor contacto. Esta evidencia sería consistente con la hipótesis de que es la cantidad de contacto (*i.e.*, el número de encuentros) lo que afecta las aspiraciones y no la frecuencia de estos encuentros. De

hecho, estudios psicológicos muestran que sólo después de cierta cantidad de contacto los individuos sobresalientes se vuelven relevantes para otros y pueden inducir cambios en ellos (Lockwood y Kunda, 1997; Major, Sciacchitano y Crocker, 1993).

Estos últimos descubrimientos también parecen, en general, ser robustos a la inclusión de nuestros controles en la regresión especificada (columnas [2], [5] y [8]). De manera adicional, el cuadro 3, columnas (2), (6) y (10) presenta las estimaciones de las regresiones transversales realizadas seis meses (panel A) y un año (panel B) después de iniciado el programa, considerando sólo las rondas de encuestas de seguimiento. En este caso los coeficientes son, ciertamente, más pequeños en magnitud (hasta 0.09 años de escolaridad) pero consistentes con los resultados mostrados en el cuadro 5.

Una preocupación válida es si Progresá, en su esfuerzo por hacer que los padres envíen a sus hijos a la escuela, convirtió el reporte de las aspiraciones educativas altas en un comportamiento socialmente deseable para los padres beneficiarios. Nuestros resultados no parecen apoyar esto. De hecho, si éste fuera el caso, los hogares beneficiarios con mayor y menor contacto cambiarían sus respuestas después de iniciado el programa. Otra preocupación es si el cambio en las aspiraciones es un efecto del ingreso debido a las transferencias. Éste no parece ser el caso tampoco, ya que los hogares que recibieron cantidades más altas en la transferencia (aquéllos con hijos mayores) deberían ser los que reportan aspiraciones más altas. Una preocupación final es si los padres cambiaban sus aspiraciones basados en un valor actual descontado de escolaridad estimado correctamente. Sin embargo, si éste fuera el caso, entonces las transferencias de dinero condicionadas a la educación habrían sido mayores para los hogares con menor contacto. En efecto, como los beneficios del programa eran otorgados por el gobierno solamente por un periodo de tres años, los hogares con menor contacto tenían un mayor incentivo para exagerar sus aspiraciones educativas, ya que habrían ganado más en términos de transferencias de efectivo condicionadas a la educación. De hecho, si hubiera aplicado la promesa de tres años, para cuando los hijos de los hogares con mayor contacto hubieran alcanzado el grado para empezar a recibir la transferencia, el programa ya habría sido discontinuado. Sólo en el caso de estar 100% seguros de que el programa hubiera continuado por un periodo más largo de tiempo, los hogares con mayor contacto habrían tenido un incentivo para exagerar sus aspiraciones. Este último caso parece muy improbable ya que, en ese tiempo en México, los programas sociales solían desaparecer tan pronto como había un cambio en la administración (Barajas, 2002; Levy y Rodríguez, 2005; Lustig, 2011).

Cuadro 5. Estimaciones de triples diferencias

	Total de hijos			Hijas			Hijos		
	(1)	(2)	(3)	(4)	(5)	(6)	(7)	(8)	(9)
<i>Panel A: impacto después de 6 meses</i>									
Efecto del contacto (tiempo x tratamiento x contacto)	0.422**	0.424**	0.430**	0.532**	0.540**	0.555**	0.361*	0.362*	0.357*
	(0.195)	(0.194)	(0.195)	(0.227)	(0.226)	(0.226)	(0.208)	(0.209)	(0.208)
Efecto de Progresión (tiempo x contacto)	0.090	0.075	0.085	0.065	0.047	0.050	0.056	0.051	0.068
	(0.187)	(0.193)	(0.187)	(0.207)	(0.211)	(0.207)	(0.201)	(0.206)	(0.200)
			0.176***			0.178***			0.174***
			(0.013)			(0.014)			(0.014)
Constante	11.757***	12.052***	11.215***	11.663***	11.951***	11.113***	11.868***	12.186***	11.332***
	(0.133)	(0.211)	(0.134)	(0.132)	(0.214)	(0.136)	(0.134)	(0.215)	(0.136)
Controles por las características observables ^a	No	Sí	No	No	Sí	No	No	Sí	No
Valor de probabilidad para los controles ^b	—	0.00	—	—	0.00	—	—	0.00	—
Observaciones	15 227	15 227	15 227	13 143	13 143	13 143	13 527	13 527	13 527
R ² (total)	0.051	0.067	0.073	0.053	0.066	0.075	0.047	0.060	0.068

	Total de hijos			Hijas			Hijos		
	(1)	(2)	(3)	(4)	(5)	(6)	(7)	(8)	(9)
<i>Panel B: impacto después de un año</i>									
Efecto de la exposición (tiempo x tratamiento x exposición)	-0.028 (0.193)	-0.032 (0.195)	-0.026 (0.193)	-0.064 (0.210)	-0.089 (0.211)	-0.069 (0.210)	-0.061 (0.216)	-0.075 (0.218)	-0.063 (0.217)
Efecto de Progresa	0.309* (0.187)	0.307 (0.194)	0.310* (0.187)	0.379* (0.200)	0.383* (0.207)	0.384* (0.200)	0.244 (0.197)	0.243 (0.203)	0.248 (0.197)
Nivel educativo más alto de los padres en años			0.163*** (0.014)			0.162*** (0.015)			0.165*** (0.015)
Constante	11.663*** (0.135)	11.928*** (0.217)	11.159*** (0.138)	11.579*** (0.135)	11.824*** (0.222)	11.076*** (0.141)	11.764*** (0.136)	12.065*** (0.221)	11.255*** (0.139)
Controles por las características observables ^a	No	Sí	No	No	Sí	No	No	Sí	No
Valor de probabilidad para los controles ^b	—	0.328	—	—	0.389	—	—	0.184	—
Observaciones	14463	14463	14463	12656	12656	12656	12971	12971	12971
R ² (total)	0.024	0.039	0.045	0.028	0.040	0.047	0.018	0.030	0.039

^a Los controles son: edad del jefe de familia y su cónyuge, edad del jefe de familia y su cónyuge en interacción con una indicadora de tiempo, escolaridad del jefe de familia y su cónyuge en interacción con una indicadora de tiempo, alfabetismo del jefe de familia y su cónyuge en interacción con una indicadora de tiempo, estatus indígena del jefe de familia y su cónyuge en interacción con una indicadora de tiempo, número de hombres y mujeres adultos en interacción con una indicadora de tiempo, número de hijos e hijas en interacción con una indicadora de tiempo, ingreso mensual del hogar, ingreso mensual del hogar en interacción con una indicadora de tiempo. Las regresiones también incluyen un indicador sobre si los datos de las características de los padres no estaban disponibles. A estos hogares se les asignan los valores medios de las muestras transversales de las variables.

^b Valor de probabilidad de la prueba *F* conjunta para la exclusión de todas las variables de control.

* Cada coeficiente individual es estadísticamente significativo al nivel de 10 por ciento.

** Cada coeficiente individual es estadísticamente significativo al nivel de 5 por ciento.

*** Cada coeficiente individual es estadísticamente significativo al nivel de 1 por ciento.

Nota: Los errores estándar robustos, agrupados a nivel localidad, se muestran entre paréntesis.

En resumen, los resultados parecen sugerir que el contacto obligatorio con enfermeras y médicos tiene un efecto positivo en las aspiraciones de los padres. Esto es consistente con la evidencia de Adato, Coady y Ruel (2000), quienes muestran que las visitas programadas causaban comunicación y lazos entre el personal de salud y los beneficiarios, lo cual contribuía a cambiar la forma de pensar de la gente. Además, la evidencia parece ser consistente con la hipótesis de que puede ser la cantidad y no la frecuencia de contacto la que lleva al cambio en las aspiraciones de los padres. Esta hipótesis concuerda con los estudios psicológicos que sostienen que los individuos que interactúan más con gente de grupos de referencia con estatus más altos, desarrollan niveles de aspiración más altos que aquellos que interactúan menos con estos grupos (Bell, 1963; Lockwood y Kunda, 1997; Major, Sciacchitano y Crocker, 1993).

Resultados alternativos en las aspiraciones

Un aumento de 0.3-0.5 años de escolaridad puede ser difícil de interpretar. Por lo tanto, en vez de convertir los datos sobre las aspiraciones en años de escolaridad, creamos la variable “al menos universidad”, un indicador que equivale a uno si la encuestada aspira al menos 16 años de escolaridad para sus hijos.²⁴ Trabajar con esta variable nos permite observar qué proporción de hogares cambió sus respuestas como resultado del contacto obligatorio diferencial con enfermeras y médicos. Estos resultados, a su vez, pueden ser más fáciles de interpretar que los cambios en las aspiraciones en años de escolaridad, y pueden ayudarnos a entender qué está provocando los aumentos de 0.3-0.5 años de escolaridad.

Primero consideramos el impacto de Progresá en aumentar la proporción de padres a quienes les gustaría que sus hijos terminaran al menos la universidad. El cuadro 6, columna (1), muestra que, en la línea base, más de 28% de los hogares quieren que sus hijos terminen al menos la universidad. El programa

²⁴ No consideramos las variables “al menos educación primaria” ni “al menos educación secundaria”, porque más de 99 y 90% de las encuestadas declararon que querían que sus hijos terminaran al menos su educación primaria y secundaria, respectivamente. Debido a que las proporciones ya eran altas, la introducción de Progresá no tuvo un efecto considerable en modificarlas. Tampoco consideramos los resultados para la variable “al menos escuela técnica” porque la proporción de hogares que aspiraban a que sus hijos terminaran al menos un grado técnico era bajo (menos de 13%) y no fue afectada por Progresá. Finalmente, los resultados para “al menos preparatoria” son similares a los reportados bajo “al menos universidad” y están disponibles bajo petición.

parece incrementar 14% ($[0.040/0.281] \times 100$) y 18% ($[0.050/0.281] \times 100$) la proporción de padres que aspiran a que sus hijos terminen la universidad seis meses y un año después de iniciado el programa, respectivamente. Al estudiar de manera separada a las hijas y a los hijos, el programa parece aumentar 19% ($[0.046/0.248] \times 100$) y 23% ($[0.057/0.248] \times 100$) la proporción de padres que aspiran a que sus hijas terminen la universidad seis meses y un año después de iniciado el programa; los efectos son menores (12 y 14%) para los hijos y no son estadísticamente significativos.

Ahora consideramos el impacto del contacto con profesionistas educados en el aumento de la proporción de padres a quienes les gustaría que sus hijos al menos terminaran la universidad. El cuadro 7 muestra los resultados: seis meses después del inicio del programa, vemos un impacto diferencial en las aspiraciones de los padres. Como se resume en el indicador de la triple diferencia, 6% más de los hogares con mayor contacto que recibieron Progreso declararon que querían que sus hijos al menos terminaran la universidad. Este coeficiente es significativo al nivel de 10%. Este aumento de 6% corresponde a un aumento de 20% ($[0.059/0.294] \times 100$) en la proporción de padres que aspiran a que sus hijos terminen la universidad. Cuando se mira por separado a las hijas y a los hijos, los resultados son similares, y el estimador de la triple diferencia muestra un aumento estadísticamente significativo (al nivel de 10%) de 6% tanto para hijas como hijos. Este efecto corresponde a un aumento de 23% (22%) en la proporción de padres que aspiran a que sus hijas (hijos) terminen la preparatoria. Un año después del inicio del programa, vemos, de nuevo, lo que puede interpretarse como un efecto de alcance, ya que el estimador de la triple diferencia disminuye en magnitud y se vuelve estadísticamente no significativo.

Por lo tanto, parece ser el caso que el aumento en las aspiraciones de los padres de 0.4-0.5 años de escolaridad, debido al contacto con profesionistas educados, es el resultado de un aumento de 20% en la proporción de hogares que aspiran ver a sus hijos terminar la universidad. Estos resultados son, en general, robustos a la inclusión de controles en la regresión (columnas [2], [4] y [6]). Cuando incluimos nuestros controles en la regresión para el total de niños, el impacto Progreso ya no es significativo al nivel de 10 por ciento.

Cuadro 6. Estimaciones de diferencias en diferencias (al menos universidad)

	Total de hijos		Hijas		Hijos	
	(1)	(2)	(3)	(4)	(5)	(6)
<i>Panel A: impacto después de 6 meses</i>						
Efecto de Progresia (tiempo x tratamiento)	0.040* (0.024)	0.040* (0.024)	0.046* (0.024)	0.046* (0.024)	0.033 (0.024)	0.034 (0.024)
Indicadora de tiempo	0.117*** (0.019)	0.067* (0.035)	0.123*** (0.019)	0.063* (0.037)	0.133*** (0.019)	0.080** (0.040)
Indicadora de tratamiento	-0.017 (0.019)	-0.017 (0.020)	-0.020 (0.018)	-0.021 (0.018)	-0.016 (0.019)	-0.017 (0.019)
Constante	0.281*** (0.015)	0.280*** (0.024)	0.248*** (0.014)	0.257*** (0.023)	0.273*** (0.015)	0.277*** (0.024)
Controles para las características desbalanceadas del hogar ^a	No	Sí	No	Sí	No	Sí
Valor de probabilidad para los controles ^b	—	0.003	—	0.129	—	0.103
Observaciones	15 438	15 438	13 411	13 411	13 799	13 799
R ² (total)	0.023	0.024	0.027	0.028	0.026	0.027
<i>Panel B: impacto después de un año</i>						
Efecto de Progresia	0.050** (0.024)	0.050** (0.024)	0.057** (0.024)	0.058** (0.024)	0.038 (0.025)	0.039 (0.025)
Indicadora de tiempo	-0.001 (0.019)	0.002 (0.035)	0.021 (0.019)	0.002 (0.040)	0.011 (0.020)	0.003 (0.038)

	Total de hijos		Hijas		Hijos	
	(1)	(2)	(3)	(4)	(5)	(6)
Indicadora de tratamiento	-0.017	-0.017	-0.020	-0.021	-0.016	-0.017
	(0.019)	(0.020)	(0.018)	(0.018)	(0.019)	(0.019)
Constante	0.281***	0.280***	0.248***	0.257***	0.273***	0.277**
	(0.015)	(0.024)	(0.014)	(0.023)	(0.015)	(0.024)
Controles por las características desbalanceadas del hogar ^a	No	Sí	No	Sí	No	Sí
Valor de probabilidad para los controles ^b	—	0.380	—	0.652	—	0.662
Observaciones	15 137	15 137	13 320	13 320	13 639	13 639
R ² (total)	0.002	0.002	0.005	0.005	0.002	0.002

^a Edad del jefe de familia, edad del jefe de familia en interacción con la indicadora de tiempo, proporción de hijos varones y proporción de hijos varones en interacción con la indicadora de tiempo. Las regresiones también incluyen un indicador sobre si la edad del jefe de familia o la proporción de hijos no estaba disponible, a estos hogares se les asignan los valores medios de las muestras transversales de las variables.

^b Valor de probabilidad de la prueba F conjunta para la exclusión de todas las variables de control.

* Cada coeficiente individual es estadísticamente significativo al nivel de 10 por ciento.

** Cada coeficiente individual es estadísticamente significativo al nivel de 5 por ciento.

*** Cada coeficiente individual es estadísticamente significativo al nivel de 1 por ciento.

Nota: Los errores estándar robustos, agrupados a nivel localidad, se muestran entre paréntesis.

Cuadro 7. Estimaciones de triples diferencias (al menos universidad)

	Total de hijos		Hijas		Hijos	
	(1)	(2)	(3)	(4)	(5)	(6)
<i>Panel A: impacto después de 6 meses</i>						
Efecto del contacto (tiempo x tratamiento x contacto)	0.059*	0.061*	0.061*	0.064*	0.063*	0.065*
	(0.032)	(0.032)	(0.035)	(0.035)	(0.035)	(0.034)
Efecto de Progresas (tiempo x tratamiento)	0.004	0.001	0.009	0.006	-0.004	-0.007
	(0.030)	(0.030)	(0.032)	(0.032)	(0.031)	(0.031)
Constante	0.294***	0.327***	0.261***	0.303***	0.285***	0.323***
	(0.018)	(0.030)	(0.017)	(0.029)	(0.018)	(0.030)
Controles por las características observables ^a	No	Sí	No	Sí	No	Sí
Valor de probabilidad para los controles ^b	—	0.000	—	0.000	—	0.000
Observaciones	15.163	15.163	13.139	13.139	13.525	13.525
R ² (total)	0.024	0.039	0.028	0.039	0.027	0.040
<i>Panel B: impacto después de un año</i>						
Efecto del contacto (tiempo x tratamiento x contacto)	0.000	0.001	-0.002	-0.001	-0.005	-0.006
	(0.032)	(0.032)	(0.035)	(0.035)	(0.035)	(0.035)
Efecto de Progresas	0.048*	0.046	0.058*	0.057*	0.039	0.037
	(0.029)	(0.029)	(0.031)	(0.031)	(0.030)	(0.030)
Constante	0.279***	0.313***	0.248***	0.287***	0.267***	0.305***
	(0.018)	(0.03)	(0.017)	(0.028)	(0.017)	(0.029)
Controles por las características observables ^a	No	Sí	No	Sí	No	Sí
Valor de probabilidad para los controles ^b	—	0.036	—	0.070	-	0.037

	Total de hijos		Hijas		Hijos	
	(1)	(2)	(3)	(4)	(5)	(6)
Observaciones	14 463	14 463	12 652	12 652	12 969	12 969
R ² (total)	0.003	0.014	0.006	0.016	0.003	0.013

- a Los controles son: edad del jefe de familia y su cónyuge, edad del jefe de familia y su cónyuge en interacción con la indicadora de tiempo, escolaridad del jefe de familia y su cónyuge en interacción con la indicadora de tiempo, alfabetismo del jefe de familia y su cónyuge en interacción con la indicadora de tiempo, estatus indígena del jefe de familia y su cónyuge en interacción con un indicadora de tiempo, número de hombres y mujeres adultos en interacción con la indicadora de tiempo, número de hijos e hijas en interacción con la indicadora de tiempo, ingreso mensual del hogar e ingreso mensual del hogar en interacción con la indicadora de tiempo. Las regresiones también incluyen un indicador sobre si los datos de las características de los padres no estaban disponibles. A estos hogares se les asignan los valores medios de las muestras transversales de las variables.
- b Valor de la probabilidad de la unión de la prueba F para la exclusión de todas las variables de control.
- * Cada coeficiente individual es estadísticamente significativo al nivel de 10 por ciento.
- *** Cada coeficiente individual es estadísticamente significativo al nivel de 1 por ciento.
- Nota: Los errores estándar robustos, agrupados a nivel localidad, se muestran entre paréntesis.

REVISIONES DE ROBUSTEZ

El efecto de la edad

En la segunda parte del trabajo nuestra estrategia analítica aprovecha las visitas obligatorias a los centros de salud —las cuales difieren por la edad del hijo menor— para identificar el efecto del contacto con médicos y enfermeras en las aspiraciones de los padres. Por consiguiente, es importante saber cómo difieren las aspiraciones educativas en los hogares a medida que los hijos crecen, es decir, maduran. Es posible que mientras mayores sean los hijos, las aspiraciones educativas pueden ser mayores. Sin embargo, también es factible que a medida que crecen los hijos, los padres aprenden más sobre sus habilidades, y son más realistas en las opciones futuras para ellos (o, al menos, creen que lo son) y, por lo tanto, es más probable que hagan un ajuste y bajen sus aspiraciones.

En el cuadro 8 reportamos las aspiraciones por la edad del hijo menor para toda la muestra, y para los grupos de tratamiento y de control de forma separada. Usamos la edad del hijo menor por dos razones. Primero, necesitamos una medida a nivel del hogar porque nuestra medida de las aspiraciones se construye al nivel del hogar. Segundo, necesitamos ser consistentes acerca de la forma en que construimos la variable indicadora de contacto, la cual divide los hogares en mayor y menor contacto basado en la edad del hijo menor. El análisis de regresión muestra que, de hecho, las aspiraciones no disminuyen en la edad (no se muestran los resultados). Por lo tanto no parece que a medida que los hijos crecen, los padres hagan un ajuste y bajen sus aspiraciones.²⁵

De cualquier forma, el cuadro 9 reporta regresiones con controles similares a las del cuadro 5. La diferencia es que, en el cuadro 9, revisamos si las aspiraciones de los padres sobre la educación de sus hijos dependen de la edad de éstos. Por consiguiente para controlar un posible componente de edad, añadimos como un regresor adicional la edad del hijo menor, y la edad del hijo menor en interacción con τ_p , la indicadora de tiempo.²⁶ El cuadro 9 muestra que los resultados no cambian una vez que controlamos un posible componente de edad. El componente de edad es, como se espera, positivo y estadística-

²⁵ Analizar las aspiraciones por la edad del hijo menor para niñas y niños de manera separada da resultados similares.

²⁶ Este análisis es similar a un diseño de discontinuidad de regresión que usa la edad del hijo menor como la variable corriente. Al incluir un segundo y tercer orden polinomial de la edad del hijo menor en las regresiones, los resultados no cambian.

mente significativo, y señala que mientras mayor es el hijo, las aspiraciones educativas de los padres son mayores.²⁷ Además, al realizar las regresiones en diferencias simples (cuadro 3, columnas [3], [7] y [11]) los resultados son menores en magnitud, pero parecen ser consistentes con los que se muestran en el cuadro 9.

Cuadro 8. Aspiraciones por la edad del hijo menor y el estatus de tratamiento en la línea base (1997)

Edad del hijo menor	Observaciones	Media			T vs C
		Todos	Tratamiento	Control	Estadístico t
0 años	1222	11.19	11.24	11.12	0.54
1 año	1316	11.25	11.14	11.45	-1.35
2 años	1131	11.30	11.13	11.60	-2.02**
3 años	848	11.48	11.39	11.63	-1.02
4 años	716	11.54	11.45	11.70	-0.91
5 años	545	11.82	11.95	11.63	1.08
6 años	506	11.85	11.92	11.75	0.56
7 años	399	11.74	11.60	11.91	-0.93
8 años	337	11.73	11.62	11.94	-0.92
9 años	241	11.83	11.90	11.71	0.47
10 años	255	11.60	11.62	11.58	0.09
11 años	210	11.79	11.38	12.35	-2.14**
12 años	148	11.50	11.66	11.23	0.80
13 años	100	12.18	12.24	12.02	0.32
14 años	58	12.14	12.08	12.25	-0.20
15 años	28	10.96	11.63	9.56	1.42
16 años	12	12.38	13.14	11.30	1.32

** Diferencias significativas al nivel de 5 por ciento.

Nota: Los estadísticos t de la diferencia en las medias computadas están agrupados a nivel comunidad.

La salud de los hijos y las aspiraciones de los padres

Ya hemos explorado en “Los impactos en las aspiraciones por el contacto diferenciado con profesionistas educados”, el impacto del contacto diferencial con profesionistas educados en las aspiraciones al comparar los hogares con mayor y menor contacto con enfermeras y médicos. Una posible preocupación

²⁷ Los resultados de la regresión no cambian cuando no se incluyen los controles.

podría ser que las visitas a las clínicas de salud no sólo ponen en contacto a los padres con los profesionistas, sino también permiten que, mientras tanto, los hijos reciban tratamientos de salud. Estos tratamientos pueden mejorar el estado de salud de los hijos y así tener un impacto en las aspiraciones educativas de los padres, además de mediar el contacto con los profesionistas. Podríamos pensar en un simple argumento de capital humano: mientras más sanos estén los niños es más probable que los padres quieran invertir en ellos, ya que el horizonte de sus vidas aumenta.

El experimento ideal para aislar el impacto causal del contacto con profesionistas en las aspiraciones educativas conllevaría realizar visitas a profesionistas que son completamente inútiles por sí mismas. En este experimento, estaríamos seguros de que el efecto simplemente vendría de interactuar con profesionales capacitados, no de un tratamiento que estos profesionales pudieran dar. Como dicho experimento no está disponible, estudiamos si hay alguna relación entre la salud de los hijos y las aspiraciones educativas de los padres. Debido a que los datos sobre niños enfermos están disponibles en la ronda tres, consideramos los hogares que viven en comunidades de control, ya que no están influenciados por su contacto con profesionistas, o por los requisitos condicionales de Progresia.

Consideramos dos medidas diferentes para la salud de los hijos: una variable indicadora igual a uno si el hogar tuvo un hijo enfermo por máximo tres días durante el mes previo, y una variable indicadora igual a uno si el hogar tuvo un hijo enfermo al menos 20 días durante el mes previo. La primera trata de medir una enfermedad menor, como un simple resfriado, mientras que la segunda trata de medir una enfermedad más seria que podría tener repercusiones graves.²⁸

El cuadro 10 muestra los resultados de las regresiones por MCO realizadas de las aspiraciones de los padres sobre las medidas y controles de salud de los hijos.²⁹ Las aspiraciones de los padres no parecen estar ligadas al estado de salud de sus hijos, independientemente de si consideramos una enfermedad menor o una seria. Estas regresiones no tienen una interpretación causal y sólo pretenden mostrar que no parece haber ninguna relación significativa entre las aspiraciones educativas de los padres y la salud de sus hijos. Por lo tanto, no parece muy plausible que las mejoras en la salud causadas por las visitas a la clínica tengan un impacto en las aspiraciones educativas de los padres.

²⁸ Los resultados de las regresiones que usan medidas de salud diferentes (e.g. tener un hijo enfermo al menos 5, 10 y 15 días) muestran resultados muy similares y están disponibles bajo petición.

²⁹ Los resultados de la regresión no cambian cuando no se incluyen los controles.

Cuadro 9. Efecto de la edad

	Total de hijos	Hijas	Hijos
<i>Panel A: impacto después de 6 meses</i>			
Efecto del contacto (tiempo x tratamiento x contacto)	0.429** (0.194)	0.542** (0.225)	0.366** (0.208)
Efecto de Progresá (tiempo x tratamiento)	0.072 (0.193)	0.042 (0.210)	0.050 (0.206)
Efecto de la edad	0.049*** (0.017)	0.048*** (0.018)	0.052*** (0.018)
Constante	11.815*** (0.229)	11.719*** (0.234)	11.94*** (0.234)
Controles por las características observables ^a	Sí	Sí	Sí
Valor de probabilidad para los controles ^b	0.000	0.000	0.000
Observaciones	15 227	13 143	13 527
R ² (total)	0.068	0.068	0.061
<i>Panel B: impacto después de un año</i>			
Efecto del contacto (tiempo x tratamiento x contacto)	-0.028 (0.195)	-0.084 (0.211)	-0.068 (0.218)
Efecto de Progresá (tiempo x tratamiento)	0.305 (0.194)	0.308* (0.206)	0.239 (0.203)
Efecto de la edad	0.048*** (0.016)	0.048*** (0.016)	0.052*** (0.017)
Constante	11.726*** (0.231)	11.625*** (0.237)	11.848*** (0.235)
Controles por las características observables ^a	Sí	Sí	Sí
Valor de probabilidad para los controles ^b	0.000	0.000	0.000
Observaciones	14 463	12 656	12 971
R ² (total)	0.040	0.041	0.032

a Los controles son: edad del hijo menor en interacción con la indicadora de tiempo, edad del jefe de familia y su cónyuge, edad del jefe de familia y su cónyuge en interacción con la indicadora de tiempo, escolaridad del jefe de familia y su cónyuge en interacción con la indicadora de tiempo, alfabetismo del jefe de familia y su cónyuge en interacción con la indicadora de tiempo, estatus indígena del jefe de familia y su cónyuge en interacción con la indicadora de tiempo, número de hombres y mujeres adultos en interacción con la indicadora de tiempo, número de hijos e hijas en interacción con la indicadora de tiempo, ingreso mensual del hogar e ingreso mensual del hogar en interacción con la indicadora de tiempo. Las regresiones también incluyen un indicador sobre si los datos de la edad del hijo menor y las características de los padres no estaban disponibles. A estos hogares se les asignan los valores medios de las muestras transversales de las variables.

b Valor de probabilidad de la prueba F conjunta para la exclusión de todas las variables de control.

* Cada coeficiente individual es estadísticamente significativo al nivel de 10 por ciento.

** Cada coeficiente individual es estadísticamente significativo al nivel de 5 por ciento.

*** Cada coeficiente individual es estadísticamente significativo al nivel de 1 por ciento.

Nota: Los errores estándar robustos, agrupados a nivel localidad, se muestran entre paréntesis.

Cuadro 10. El efecto de la salud de los hijos en las aspiraciones de los padres a nivel familiar en la ronda 2

	Al menos un hijo enfermo por máximo 3 días durante el mes previo			Al menos un hijo enfermo al menos 20 días durante el mes previo		
	Total de hijos	Hijas	Hijos	Total de hijos	Hijas	Hijos
Al menos un hijo enfermo	-0.009 (0.236)	0.159 (0.291)	-0.078 (0.271)	0.718 (0.477)	0.678 (0.602)	0.790 (0.518)
Constante	11.004*** (0.388)	11.159*** (0.436)	11.187*** (0.447)	10.989*** (0.386)	11.148*** (0.437)	11.167*** (0.446)
Controles por las características observables ^a	Sí	Sí	Sí	Sí	Sí	Sí
Valor de probabilidad para los controles ^b	0.000	0.000	0.000	0.000	0.000	0.000
Observaciones	2746	2011	2093	2746	2011	2093
R ² (total)	0.040	0.038	0.042	0.040	0.039	0.043

^a Los controles son: edad del jefe de familia y su cónyuge, escolaridad del jefe de familia y su cónyuge, alfabetismo del jefe de familia y su cónyuge, estatus indígena del jefe de familia y su cónyuge, número de hombres y mujeres, número de hijos e hijas e ingreso mensual del hogar. Las regresiones también incluyen un indicador sobre si los datos de las características de los padres no estaban disponibles. A estos hogares se les asignan los valores medios de las muestras transversales de las variables.

^b Valor de probabilidad de la prueba F conjunta para la exclusión de todas las variables de control.

*** Cada coeficiente individual es estadísticamente significativo al nivel de 1 por ciento.

Nota: Los errores estándar robustos, agrupados a nivel localidad, se muestran entre paréntesis.

PRUEBA DE FALSIFICACIÓN

Para revisar si nuestros resultados son espurios, realizamos el mismo análisis que hicimos hasta ahora en los hogares no elegibles,³⁰ es decir, revisamos si las aspiraciones de los padres de aquellos hogares que no son elegibles para recibir los beneficios de Progresá, y que, por lo tanto, no se requiere que envíen a sus hijos a la escuela o que se presenten regularmente a las clínicas de salud para revisiones, también están cambiando.

El cuadro 11 muestra que, después del inicio de Progresá, los padres no elegibles no cambiaron las aspiraciones que tenían para sus hijos. En consecuencia, los indicadores de la triple diferencia no son estadísticamente diferentes a

³⁰ En cada localidad donde el programa es implementado, los hogares son no elegibles para recibir los beneficios de Progresá si están encima del nivel de pobreza que determina el análisis discriminante según datos censales.

zero, lo que indica que ni seis meses después ni un año después del inicio de Progresá, los padres no elegibles cambiaron sus aspiraciones para la educación de sus hijos.³¹ Además, los resultados cuando se realizan las regresiones en diferencias simples tampoco son estadísticamente diferentes a cero (cuadro 3, columnas [4], [8] y [12]). Por lo tanto, nuestros hallazgos no parecen ser el resultado de alguna circunstancia que ocurriera en las comunidades de tratamiento que pudiera haber afectado a los hogares cuyo hijo menor tiene menos de cinco años de edad de manera diferente, en relación a los hogares cuyo hijo menor tiene cinco años o más.

Cuadro 11. Estimaciones de las triples diferencias (hogares no aptos)

	Total de hijos	Hijas	Hijos
<i>Panel A: impacto después de 6 meses</i>			
Efecto del contacto (tiempo x tratamiento x exposición)	-0.342 (0.246)	-0.452 (0.280)	-0.431 (0.283)
Efecto de Progresá (tiempo x tratamiento)	0.226 (0.196)	0.332 (0.218)	0.203 (0.209)
Constante	13.111*** (0.263)	13.114*** (0.251)	13.160*** (0.235)
Controles por las características observables ^a	Sí	Sí	Sí
Valor de probabilidad para los controles ^b	0.000	0.000	0.000
Observaciones	8 990	7 406	7 572
R ² (total)	0.050	0.048	0.043
<i>Panel B: impacto después de un año</i>			
Efecto del contacto (tiempo x tratamiento x contacto)	-0.337 -0.260	-0.062 (0.286)	-0.382 (0.294)
Efecto de Progresá (tiempo x tratamiento)	0.023 (0.205)	-0.144 (0.218)	0.091 (0.217)
Constante	13.038*** (0.240)	13.015*** (0.259)	13.120*** (0.236)

³¹ Los resultados de la regresión no cambian cuando no se incluyen los controles.

Controles por las características observables ^a	Sí	Sí	Sí
Valor de probabilidad para los controles ^b	0.000	0.000	0.000
Observaciones	8 204	6 908	7 048
R ² (total)	0.039	0.036	0.032

- a Los controles son: edad del hijo menor en interacción con la indicadora de tiempo, edad del jefe de familia y su cónyuge, edad del jefe de familia y su cónyuge en interacción con la indicadora de tiempo, escolaridad del jefe de familia y su cónyuge en interacción con la indicadora de tiempo, alfabetismo del jefe de familia y su cónyuge en interacción con la indicadora de tiempo, estatus indígena del jefe de familia y su cónyuge en interacción con la indicadora de tiempo, número de hombres y mujeres adultos en interacción con la indicadora de tiempo, número de hijos e hijas en interacción con la indicadora de tiempo, ingreso mensual del hogar e ingreso mensual del hogar en interacción con la indicadora de tiempo. Las regresiones también incluyen un indicador sobre si los datos de la edad del hijo menor y las características de los padres no estaban disponibles. A estos hogares se les asignan los valores medios de las muestras transversales de las variables.
- b Valor de probabilidad de la prueba F conjunta para la exclusión de todas las variables de control.
- *** Cada coeficiente individual es estadísticamente significativo al nivel de 1 por ciento.
- Nota: Los errores estándar robustos, agrupados a nivel localidad, se muestran entre paréntesis.

SUBMUESTRAS ALTERNATIVAS

Consideramos submuestras alternativas para analizar los hogares con estructuras familiares más comparables que tienen padres con características más similares, *e.g.* edad y nivel educativo. En particular, nos enfocamos en las siguientes cuatro submuestras: *i*) hogares con dos hijos menores de 11 años; *ii*) hogares con tres hijos menores de 11 años; *iii*) hogares con un hijo de cinco años y otros hermanos; *iv*) hogares con un hijo de seis años y otros hermanos. Para las cuatro submuestras, obtuvimos resultados similares a los reportados arriba para la muestra completa. No obstante, cuando se reduce el tamaño de la muestra, la variabilidad aumenta causando que las estimaciones no siempre sean estadísticamente significativas.³²

Además también consideramos submuestras adicionales que comparan los hogares con mayor y menor contacto cuyos hijos menores están más cerca de la edad límite obligatoria (cinco años). Específicamente, comparamos los siguientes grupos de mayor contacto contra menor contacto: *i*) hogares cuyo hijo menor es de 2-4 años de edad contra hogares cuyo hijo menor es de 5-7 años de edad; *ii*) hogares cuyo hijo menor es de 3-4 años de edad contra hogares cuyo hijo menor es de 5-6 años de edad; *iii*) hogares cuyo hijo menor es de

³² Los resultados de la regresión para las submuestras están disponibles bajo petición.

4 años de edad contra hogares cuyo hijo menor es de 5 años de edad. Cuando nos enfocamos en estos hogares específicos, el tamaño de nuestra muestra disminuye; sin embargo, las diferencias en las variables observables entre hogares con mayor y menor contacto se reducen. Con estas tres submuestras obtuvimos resultados similares a los de la muestra completa (la comparación *iii*) restringe la muestra demasiado, y como resultado los coeficientes de interés no se estiman precisamente).

LOS RESULTADOS EN LAS ASPIRACIONES EDUCATIVAS Y EL COMPORTAMIENTO

Mientras que investigaciones previas han mostrado que las aspiraciones de los padres para la educación de sus hijos están correlacionadas positivamente con los resultados obtenidos por ellos (Goodman y Gregg, 2010; Gregg y Washbrook, 2009; Gutman y Akerman, 2008a, 2008b), es importante revisar si esta correlación se mantiene en el México rural. Tratar de relacionar las aspiraciones de los padres a los resultados educativos objeto en nuestro contexto es difícil por el mismo Progreso.³³ Por lo tanto, para analizar la correlación entre las aspiraciones y los resultados educativos, necesitamos usar datos de los hogares que no han sido beneficiarios de Progreso.

En esta sección, primero estudiamos la correlación entre las aspiraciones de los padres y el comportamiento de los hijos en la escuela-trabajo a corto plazo, usando datos de hogares que viven en comunidades de control en la cuarta ronda de encuestas (*i.e.* antes de que fueran incorporados al programa). Después, estudiamos la correlación entre las aspiraciones de los padres y el éxito educativo de los hijos a largo plazo, usando datos de hogares no elegibles (*i.e.* hogares que nunca fueron incorporados al programa).

Aspiraciones y comportamiento a corto plazo

La cuarta ronda de encuestas contiene información sobre el tiempo que cada miembro del hogar distribuía a 18 actividades durante el día previo. Usando datos de los hogares que viven en comunidades de control podemos revisar si

³³ Por ejemplo, un aumento en la asistencia a la escuela puede ser causado por el contacto con médicos y enfermeras, así como por las transferencias de efectivo recibidas por asistir a la escuela.

hay alguna relación entre las aspiraciones de los padres para la educación de sus hijos y el tiempo que los niños pasan haciendo tarea y trabajando. Como se mencionó anteriormente, consideramos los hogares de comunidades de control porque su comportamiento no fue influenciado por los requisitos condicionales de Progresá, ya que no estaban recibiendo los beneficios del programa.

El cuadro 12 muestra los resultados de las regresiones por MCO del tiempo que los niños dedicaban para hacer su tarea y trabajar, sobre las aspiraciones de los padres. En particular, el panel A del cuadro 12 muestra que hay una relación positiva y significativa entre las aspiraciones educativas de los padres y el número de minutos que los hijos pasan haciendo su tarea. En contraste, el panel B del mismo cuadro resume un vínculo negativo entre las aspiraciones educativas de los padres y el número de minutos que sus hijos pasan trabajando dentro o fuera de casa. Estas regresiones, sin embargo, no tienen una interpretación causal. Por ejemplo, a los hijos que no trabajan y pasan sus tardes haciendo tarea les puede ir bien en la escuela, y este buen desempeño puede aumentar las aspiraciones educativas que sus padres tienen para ellos. Aun así, los signos positivos (para tarea) y negativos (para trabajo) de los coeficientes sugieren que un aumento en las aspiraciones educativas de los padres puede resultar en una disminución en el trabajo infantil y en un aumento en el tiempo que los niños pasan estudiando.

Aspiraciones y comportamiento a largo plazo

La octava y última ronda de encuestas de la muestra de evaluación de Progresá fue realizada en 2007. Con los datos de hogares no elegibles analizamos si las aspiraciones educativas que los padres tenían en 1998 para sus hijos predicen la escolaridad de éstos en 2007. Aquí consideramos hogares no elegibles porque su comportamiento no ha sido influenciado directamente por los requisitos condicionales del programa. Sin embargo, Bobonis y Finan (2009) y Lalive y Cattaneo (2009) han mostrado que Progresá ha tenido efectos escolares colaterales de los hijos elegibles a los hijos no elegibles. Por lo tanto, los resultados presentados abajo deben interpretarse con precaución.

Cuadro 12. Aspiraciones de los padres y el tiempo que los hijos pasan haciendo tarea y trabajando

	Total de hijos	Hijas	Hijos
<i>Panel A: efecto de las aspiraciones de los padres en el tiempo que sus hijos pasan haciendo tarea</i>			
Aspiraciones de los padres	1.289**	0.986**	1.603**
	(0.554)	(0.394)	(0.456)
Controles por las características observables ^a	Sí	Sí	Sí
Valor de probabilidad para los controles ^b	0.007	0.047	0.000
Observaciones	2 601	1 237	1 268
R ² (total)	0.018	0.031	0.046

Panel B: efecto de las aspiraciones de los padres en el tiempo que sus hijos pasan trabajando (dentro y fuera de casa)

Aspiraciones de los padres	-1.477	-0.264	-0.686
	(1.035)	(0.429)	(0.956)
Controles por las características observables ^a	Sí	Sí	Sí
Valor de probabilidad para los controles ^b	0.000	0.000	0.000
Observaciones	2 601	1 778	1 850
R ² (total)	0.062	0.029	0.045

^a Los controles son: edad del jefe de familia y su cónyuge, escolaridad del jefe de familia y su cónyuge, alfabetismo del jefe de familia y su cónyuge, estatus indígena del jefe de familia y su cónyuge, número de hijos e hijas, e ingreso mensual del hogar. Las regresiones también incluyen un indicador sobre si los datos de la edad del hijo menor y las características de los padres no estaban disponibles. A estos hogares se les asignan los valores medios de la muestra transversal de las variables.

^b Valor de probabilidad de la prueba F conjunta para la exclusión de todas las variables de control.

** Cada coeficiente individual es estadísticamente significativo al nivel de 5 por ciento.

*** Cada coeficiente individual es estadísticamente significativo al nivel de 1 por ciento.

Nota: Los errores estándar robustos, agrupados a nivel localidad, se muestran entre paréntesis.

El cuadro 13 explora si las aspiraciones de los padres predicen la escolaridad para el total de hijos, hijas e hijos (paneles A, B y C, respectivamente). Consideramos cuatro medidas diferentes de escolaridad: 1) si el hijo ha terminado la escuela secundaria, 2) si el hijo ha terminado la preparatoria, 3) si el hijo ha obtenido una licenciatura y 4) los años de escolaridad. En general, las aspiraciones en 1998 parecen predecir la escolaridad de 2007. Considerando el total de hijos (panel A), las regresiones con controles muestran relaciones positivas y estadísticamente significativas entre las aspiraciones de los padres

y los cuatro resultados de escolaridad.³⁴ Tener una madre que aspira a que su hijo termine al menos la secundaria, aumenta la probabilidad de que el hijo se haya graduado de la escuela secundaria en 2007 en 22%. Tener una madre o un padre que aspira a que su hijo termine al menos la preparatoria, aumenta la probabilidad de que el hijo se haya graduado de la preparatoria en 2007 en 4%. Y, tener una madre o un padre que aspira a que su hijo termine al menos la universidad, aumenta la probabilidad de que el hijo se haya graduado de la universidad en 2007 en menos de 1%. Además, un año adicional de educación que una madre aspira a que su hijo termine aumenta los años de escolaridad por 0.09. Cuando se considera a las hijas y a los hijos de manera separada, en los paneles B y C, los resultados son similares en cierto modo.

Cuadro 13. Aspiraciones de los padres y la escolaridad de sus hijos

	Secundaria completa	Preparatoria completa	Universidad completa	Años de escolaridad
<i>Panel A: total de hijos</i>				
Aspiraciones de los padres	0.223***	0.041***	0.007**	0.093***
	(0.075)	(0.015)	(0.003)	(0.018)
Constante	-0.268**	-0.741***	-0.083***	3.089***
	(0.114)	(0.068)	(0.027)	(0.57)
Controles por las características observables ^a	Sí	Sí	Sí	Sí
Valor de probabilidad para los controles ^b	0.000	0.000	0.665	0.000
Observaciones	2 882	2 882	2 882	2 941
R ² (total)	0.093	0.154	0.044	0.162
<i>Panel B: hijas</i>				
Aspiraciones de los padres	0.168**	0.024	0.006	0.074***
	(0.076)	(0.019)	(0.004)	(0.019)
Constante	-0.087	-0.724***	-0.086***	4.093***
	(0.124)	(0.082)	(0.030)	(0.602)
Controles por las características observables ^a	Sí	Sí	Sí	Sí

³⁴ Los resultados de la regresión no cambian cuando no se incluyen los controles.

Valor de probabilidad para los controles ^b	0.000	0.000	0.474	0.00
Observaciones	2 125	2 125	2 125	2 125
R ² (total)	0.089	0.156	0.058	0.156

Panel C: hijos

Aspiraciones de los padres	0.194**	0.015	0.010***	0.082***
	(0.091)	(0.016)	(0.004)	(0.020)
Constante	-0.330**	-0.749***	-0.099***	2.930***
	(0.134)	(0.076)	(0.033)	(0.604)
Controles por las características observables ^a	Sí	Sí	Sí	Sí
Valor de probabilidad para los controles ^b	0.000	0.000	0.638	0.000
Observaciones	2 163	2 163	2 163	2 163
R ² (total)	0.099	0.163	0.059	0.175

a Los controles son: edad del jefe de familia y su cónyuge, escolaridad del jefe de familia y su cónyuge, alfabetismo del jefe de familia y su cónyuge, estatus indígena del jefe de familia y su cónyuge, número de hombres y mujeres adultos, número de hijos e hijas e ingreso mensual del hogar. Las regresiones también incluyen un indicador sobre si los datos de las características de los padres no estaban disponibles. A estos hogares se les asignan los valores medios de la muestra transversal de las variables.

b Valor de probabilidad de la prueba F conjunta para la exclusión de todas las variables de control.

** Cada coeficiente individual es estadísticamente significativo al nivel de 5 por ciento.

*** Cada coeficiente individual es estadísticamente significativo al nivel de 1 por ciento.

Nota: Los errores estándar robustos, agrupados a nivel localidad, se muestran entre paréntesis.

Nuevamente, estas regresiones no tienen una interpretación causal ya que, por ejemplo, los padres pueden haber tenido aspiraciones altas en 1998 porque sus hijos eran buenos en la escuela entonces y después. Aun así, estos resultados parecen sugerir que las aspiraciones de los padres sí tienen algún valor predictivo. En cualquier caso, es alentador notar que, por lo menos, tanto los resultados a corto como a largo plazo parecen ser consistentes con los hallazgos previos en los estudios que sugieren la existencia de una correlación positiva entre las aspiraciones educativas de los padres y los resultados educativos de los hijos.

CONCLUSIONES

Es casi seguro que la pobreza afecta la forma en que las personas piensan y toman decisiones (Duflo, 2006), lo que causa que los pobres tengan aspiracio-

nes limitadas y, como resultado, pueda causarles subinvertir en la educación de sus hijos, generándose, de esta manera, una trampa de pobreza autosostenida (Appadurai, 2004; Ray, 2006). Entender si las aspiraciones de los pobres pueden aumentar y, si es así, por medio de qué canal(es) es una herramienta importante para reducir la pobreza.

Este trabajo muestra que los padres beneficiarios de Progresá tienen aspiraciones educativas para sus hijos de aproximadamente un tercio de un año escolar más que los padres no beneficiarios. Posteriormente, muestra evidencia sugerente de que el contacto diferencial con profesionistas educados, al que obliga Progresá, resulta en un incremento de casi medio año escolar para los hijos de hogares con mayor contacto (relativo a los hogares de menor contacto) en comunidades de tratamiento (relativo a las comunidades de control) seis meses después de iniciado el programa (relativo a antes de su introducción). Este hallazgo parece sugerir que el contacto con profesionistas educados puede ser uno de los canales por los cuales las aspiraciones de los padres están cambiando. Esto es consistente con la evidencia de Adato, Coady y Ruel (2000), quienes muestran que las visitas obligatorias a la clínica de Progresá causaron comunicación y lazos entre el personal de salud y los beneficiarios, lo cual contribuyó a cambiar la forma de pensar de la gente.

Resulta interesante que, un año después de iniciado el programa, las aspiraciones de los padres de hogares con menor contacto pueden estar alcanzando a los hogares con mayor contacto. Esta evidencia sería consistente con la hipótesis de que es la cantidad de contacto (*i.e.*, el número de encuentros) lo que afecta las aspiraciones y no la frecuencia de estos encuentros. Esta hipótesis concuerda con los estudios psicológicos que dicen que sólo después de cierta cantidad de contacto con individuos sobresalientes éstos se vuelven relevantes para otros y pueden inducir cambios (Lockwood y Kunda, 1997; Major, Sciaccitano y Crocker, 1993).

También consideramos como una variable alternativa de aspiración la proporción de padres que declaran que quieren que sus hijos terminen al menos la universidad. Descubrimos que Progresá parece haber aumentado la proporción de padres que aspiran a que sus hijos terminen la universidad seis meses y un año después del inicio del programa en 14 y 18%, respectivamente. Por otro lado, el contacto obligatorio diferencial con médicos y enfermeras parece ser uno de los canales que provocan los resultados, y contribuye a aumentar la proporción de hogares que aspiran a que sus hijos terminen la universidad seis meses después del inicio del programa en 20 por ciento.

Nuestros descubrimientos parecen ser robustos a un número de pruebas de robustez. En particular, no parece que nuestros resultados se deban a un efecto del ingreso de las transferencias monetarias recibidas por los hogares, ni a un efecto de la edad, ni a un efecto de la salud, ni a alguna otra circunstancia que ocurriera en las comunidades de tratamiento que pudiera haber afectado a los hogares con mayor contacto con médicos y enfermeras de manera diferente que a los hogares con menor contacto.

De manera importante, también presentamos evidencia sugerente que vincula las aspiraciones de los padres a resultados educativos objetivos. A corto plazo, las aspiraciones educativas de los padres parecen estar relacionadas positivamente con el número de minutos que los hijos pasan haciendo su tarea escolar y negativamente con el tiempo que los hijos pasan trabajando. A largo plazo, parece haber una correlación positiva y significativa entre las aspiraciones de los padres en 1998 y el éxito educativo de sus hijos en 2007.

Una advertencia importante de este trabajo es que hay seguramente varios canales por los cuales un programa de transferencias monetarias condicionales, como Progresá, puede afectar las aspiraciones educativas de los padres. Mientras que la evidencia presentada en este trabajo parece ser consistente con uno de esos canales —contacto obligatorio con profesionistas educados—, otros canales, que no podemos detectar, pueden existir.

Aun si otros canales pueden jugar un papel para cambiar las aspiraciones, creemos que estudios más a fondo sobre la importancia del contacto de los pobres con profesionistas educados son importantes al menos por tres razones. Primero, identificar el contacto como un canal posible por el cual las aspiraciones de los pobres pueden modificarse, puede añadir una nueva herramienta a las opciones existentes que intentan promover el incremento de la inversión en capital humano y activos productivos como una forma de escapar de la pobreza. Segundo, por su diseño, varios programas contra la pobreza ponen en contacto a sus poblaciones objetivo con médicos, enfermeras, maestros y muchos otros profesionistas altamente educados. Los hacedores de políticas públicas pueden explotar el potencial beneficio de aumentos en las aspiraciones asociadas posiblemente con el contacto con profesionistas altamente educados y alentar o exigir que los beneficiarios de programas contra la pobreza se reúnan con dichos profesionistas un número suficiente de veces. Tercero, si es verdad, nuestro descubrimiento sugiere que en ambientes altamente segregados o en contextos donde hay interacción social baja o falta de liderazgo, promover el contacto con profesionistas educados *externos* puede tener consecuencias importantes con respecto a las aspiraciones de la población.

Investigaciones futuras apuntarán a llegar más profundo en el entendimiento del mecanismo(s) preciso(s) por el cual las aspiraciones cambian. Los estudios sugieren muchos mecanismos posibles por los cuales el contacto con profesionistas altamente educados pueden influenciar las aspiraciones. Primero, de acuerdo con Ray (2006), el contacto estimula interacciones sociales, lo cual, a su vez, aumenta las ventanas de las aspiraciones de los individuos. Segundo, el contacto causa flujos de información que permiten a los individuos aprender sobre las oportunidades en las que se pueden involucrar o la inversión que se requiere para alcanzar algún objetivo. Tercero, el contacto aumenta el conjunto de alternativas que la gente considera porque tienen racionalidad limitada.

BIBLIOGRAFÍA

- Adato, M., Coady, D., y Ruel, M. (2000, agosto). *An Operations Evaluation of Progresca from the Perspective of Beneficiaries, Promotoras, School Directors, and Health Staff*. International Food Policy Research Institute.
- Appadurai, A. (2004). The Capacity to Aspire. En V. Rao y M. Walton (eds.), *Culture and Public Action*. Stanford: Stanford University Press.
- Barajas, G. (2002). Las políticas de administración de la pobreza en México: ayer y hoy. *Foro Internacional*, 42(1), 63-97.
- Barberis, N., Huang, M., y Thaler, R. H. (2006). Individual Preferences, Monetary Gambles, and Stock Market Participation: A Case of Narrow Framing. *American Economic Review*, 96(4), 1069-1090.
- Becker, G. S. (1995). *Human Capital and Poverty Alleviation*. Banco Mundial, Human Resources Development and Operations Policy, documento de trabajo, núm. 52.
- Bell, G. D. (1963). Processes in the Formation of Adolescents' Aspirations. *Social Forces*, 42(2), 179-186.
- Binder, M. (2008). Community Effects and Desired Schooling of Parents and Children in Mexico. *Economics of Education Review*, 18(3), 311-325.
- Bobonis, G. J., y Finan, F. (2009). Neighborhood Peer Effect in Secondary School Enrollment Decisions. *Review of Economics and Statistics*, 91(4), 695-716.
- Case, A. C., y Katz, L. F. (1991). *The Company You Keep: The Effects of Family and Neighborhood on Disadvantaged Youths*. NBER, documento de trabajo, núm. 3705.
- Conlisk, J. (1996). Why bounded Rationality? *Journal of Economic Literature*, 34(2), 669-700.
- Cutler, D. M., y Glaeser, E. L. (1997). Are Ghettos Good or Bad? *Quarterly Journal of Economics*, 112(450), 827-872.

- Datcher-Loury, L., y Loury, G. (1986). The Effects of Attitudes and Aspirations on the Labor Supply of Young Men. En R. B. Freeman y H. J. Holzer (eds.), *The Black Youth Employment Crisis*, Chicago: University of Chicago Press, pp. 377-401.
- DellaVigna, S. (2009). Psychology and Economics: Evidence from the Field. *Journal of Economic Literature*, 47(2), 315-372.
- Duflo, E. (2006). Poor but rational? En A. V. Banerjee, R. Bénabou y D. Mookherjee (eds.), *Understanding Poverty*. Nueva York: Oxford University Press.
- Frank, R. H. (1985). The Demand for Unobservable and Other Nonpositional Goods. *American Economic Review*, 75(1), 101-116.
- Frank, R. H. (1997). The Frame of Reference as a Public Good. *Economic Journal*, 107(445), 1832-1847.
- Gabaix, X., Laibson, D., Moloche, G., y Weinberg, S. (2006). Costly Information Acquisition: Experimental Analysis of a Boundedly Rational Model. *American Economic Review*, 96(4), 1043-1068.
- Genicot, G., y Ray, D. (2009). *Aspirations, Inequality, Investment and Mobility*. Georgetown University/New York University, mimeo.
- Genicot, G., y Ray, D. (2010). *Aspirations and Inequality*. Georgetown University/New York University, mimeo.
- Gertler, P. J. (2000, noviembre). *The Impact of Progreso on Health*. Reporte final. International Food Policy Research Institute.
- Goodman, A., y Gregg, P. (2010). *Children's Educational Outcomes: The Role of Attitudes and Behaviours, from Early Childhood to Late Adolescence*. Joseph Rowntree Foundation, Centre for Market and Public Organization, University of Bristol/Institute for Fiscal Studies, reporte final.
- Gould, E. D., Lavy, V., y Paserman, D. (2009). *Sixty Years after The Magic Carpet Ride: The Long-Run Effect of the Early Childhood Environment on Social and Economic Outcomes*. NBER, documento de trabajo, núm. 14884.
- Gregg, P., y Washbrook, E. (2009). *The Socioeconomic Gradient in Child Outcomes: The Role of Attitudes, Behaviours and Beliefs. The Primary School Years*. Joseph Rowntree Foundation, Centre for Market and Public Organization, University of Bristol, reporte.
- Gruber, J. (1994). The Incidence of Mandated Maternity Benefits. *American Economic Review*, 84(3), 622-641.
- Gutman, L. M., y Akerman, R. (2008a). *Aspirations and Attainment: A Review for the Social Exclusion Taskforce*. Centre for Research on the Wider Benefits of Learning, Institute of Education, University of London.
- Gutman, L. M., y Akerman, R. (2008b). *Determinants of Aspirations*. Centre for Research on the Wider Benefits of Learning, Institute of Education, University of London, reporte final, núm. 27.
- Hoff, K., y Pandey, P. (2004). *Belief Systems and Durable Inequalities. An experimental Investigation of Indian Caste*. Banco Mundial, documento de trabajo, núm. 3 351.

- Jensen, R. T. (2010). The (Perceived) Returns to Education and the Demand for Schooling. *Quarterly Journal of Economics*, 125(2), 515-548.
- Jensen, R. T. (2012). Do Labor Market Opportunities Affect Young Women's Work and Family Decisions? Experimental Evidence from India. *Quarterly Journal of Economics*, 127(2), 753-792.
- Kahneman, D. (2003). Maps of Bounded Rationality: Psychology for Behavioral Economics. *American Economic Review*, 93(5), 1449-1475.
- Kling, J. R., Liebman, J. B., y Katz, L. F. (2007). Experimental Analysis of Neighborhood Effects. *Econometrica*, 75, 83-119.
- Lalive, R., y Cattaneo, A. M. (2009). Social Interactions and Schooling Decisions. *Review of Economics and Statistics*, 91(3), 457-477.
- Leigh, D. E., y Gill, A. M. (2004). The Effect of Community Colleges on Changing Students' Educational Aspirations. *Economics of Education Review*, 23(1), 95-102.
- Levy, S., y Rodríguez, E. (2005). *Sin herencia de pobreza: el programa Progres-a-Oportunidades de México*. Washington: Inter American Development Bank.
- Lockwood, P., y Kunda, Z. (1997). Superstars and Me: Predicting the Impact of Role Models on the Self. *Journal of Personality and Social Psychology*, 73(1), 91-103.
- Lustig, N. (2011). *Scholars Who Became Practitioners: The Influence of Research on the Design, Evaluation, and Political Survival of Mexico's Antipoverty Program Progres-a/Oportunidades*. Center for Global Development, documento de trabajo, núm. 263.
- Macours, K., y Vakis, R. (2009). *Changing Households' Investments and Aspirations Through Social Interactions: Evidence from a Randomized Transfer Program*. Banco Mundial, documento de trabajo, núm. 5137.
- Major, B., Sciacchitano, A. M., y Crocker, J. (1993). In-Group versus Outgroup Comparison and Self-Esteem. *Personality and Social Psychology Bulletin*, 19, 711-721.
- Mookherjee, D., Napel, S., y Ray, D. (2010). Aspirations, Segregation and Occupational Choice. *Journal of the European Economic Association*, 8(2-3), 388-400.
- Mora, T., y Oreopoulos, P. (2011). Peer Effects on High School Aspirations: Evidence from a Sample of Close and Not-so-Close Friends. *Economics of Education Review*, 30(4), 575-581.
- Munshi, K., y Rosenzweig, M. (2005). *Traditional Institutions Meet the Modern World: Caste, Gender and Schooling Choice in a Globalizing Economy*. Mimeo.
- Nguyen, T. (2008). *Information, Role Models, and Perceived Returns to Education: Experimental Evidence from Madagascar*. Manuscrito inédito, MIT.
- Progres-a (1999). *Lineamientos generales para la operación del Programa de Educación, Salud y Alimentación*. Documentos de divulgación. México: Coordinación Nacional del Programa de Educación, Salud y Alimentación.
- Rabin, M., y Weizsäcker, G. (2009). Narrow Bracketing and Dominated Choices. *American Economic Review*, 99(4), 1508-1543.
- Ray, D. (2006). Aspirations, Poverty, and Economic Change. En A. V. Banerjee, R. Bénabou y D. Mookherjee (eds.), *Understanding Poverty*. Nueva York: Oxford University Press.

- Rubinstein, A. (1998). *Modeling Bounded Rationality*. Cambridge: MIT Press.
- Sánchez-Peña, L. (2007). Gender and Socioeconomic Residential Segregation in Mexico City. Documento presentado en Population Association of America 2007 annual meeting.
- Schultz, P. T. (2004). School Subsidies for the Poor: Evaluating the Mexican Progresa Poverty Program. *Journal of Development Economics*, 74, 199-250.
- Skoufias, E. (2005). *Progresa and its Impacts on the Human Capital and Welfare of Households in Rural Mexico*. International Food Policy Research Institute Research, reporte núm. 139.
- Skoufias, E., Davis, B., y De la Vega, S. (2001). Targeting the Poor in Mexico: An Evaluation of the Selection of Households into Progresa. *World Development*, 29, 1769-1984.
- Tramonte, L., y Willms, J. D. (2010). Cultural Capital and Its Effects on Education Outcomes. *Economics of Education Review*, 29(2), 200-213.
- Unnever, J. D., Kerckhoff, A. C., y Robinson, T. J. (2000). District Variations in Educational Resources and Student Outcomes. *Economics of Education Review*, 19(3), 245-259.

Adalberto García Rocha**

CARACTERÍSTICAS GENERALES DE LA INFORMACIÓN

Las cifras y cálculos que se presentan en las secciones siguientes se refieren todos a comparaciones globales de la desigualdad, con información de encuestas de ingresos y gastos, levantadas por diversas dependencias. Por lo voluminoso de las cifras, se ha hecho una selección de los resultados, para ilustrar las aplicaciones de los métodos y mostrar sólo las conclusiones más sobresalientes. Antes de exponer los resultados, conviene hacer una descripción breve de las características de la distribución en el año más reciente para el que se tiene información, que es 1977.

Las encuestas de ingresos y gastos obtienen, por muestreo estadístico, estimaciones sobre los promedios de los ingresos y gastos por hogares en un periodo predefinido, por ejemplo en la semana o mes anterior a la encuesta. Los hogares se definen como el conjunto de personas que habitan bajo un mismo techo, y pueden constar de una o más familias, nucleares o extendidas. De la muestra se obtienen promedios por hogares, que se extrapolan después a la población conjunta y es en esta forma como suele aparecer la información difundida al público. Las estimaciones de ingresos y gastos medios se obtienen de acuerdo con una clasificación de los hogares por estratos de ingresos definidos en varias formas, por ejemplo por intervalos directos de ingreso, o por intervalos medidos por múltiplos del salario mínimo.

Otra forma muy frecuente y útil de disponer la información es por deciles de hogares, que son grupos que contienen cada uno 10% del total de hogares, dispuestos en orden creciente de ingresos medios: el primer decil contiene

* Publicado originalmente en Adalberto García Rocha, *La desigualdad económica*, cap. VI, México, El Colegio de México, 1986, pp. 109-160.

** Consultor privado.

10% de los hogares más pobres, el segundo decil 10% de los hogares siguientes al primero en niveles de ingreso, y así hasta llegar al décimo decil, que contiene 10% de la población de mayores ingresos. La diferencia más importante entre las clasificaciones por estratos de ingreso y por deciles es que en los primeros los intervalos de ingresos son fijos y la población que comprende cada uno es variable, mientras que en la clasificación por deciles sucede lo contrario. Las encuestas parten de diseños por estrato, ya que es el procedimiento donde las exigencias de diseño muestral son menos complejas.¹

El ingreso monetario es una suma de partidas de dinero que los hogares declaran percibir de varias fuentes. El gasto monetario es una suma de erogaciones para la adquisición de bienes. Además de estos conceptos en dinero, los hogares obtienen y transfieren bienes y servicios en especie. De acuerdo con la encuesta más reciente, levantada en México en 1977, las fuentes de ingreso, por orden de importancia, eran las que muestra el cuadro 1 en forma abreviada.

Cuadro 1. Fuentes del ingreso familiar. México, 1977

Origen del ingreso	%	% acumulado
Remuneraciones al trabajo	70	70
Renta empresarial	23	93
Transferencias	5	98
Renta recibida de la propiedad	1	99
Otros ingresos	1	100
Total	100	

Fuente: Secretaría de Programación y Presupuesto. Encuesta Nacional de Ingresos y Gastos de los Hogares, 1977, p. 207. México, 1980.

Estas cifras muestran que el grueso del ingreso de los hogares proviene de ingresos por trabajo. Las fuentes no salariales, de acuerdo con la encuesta, representan 30% del ingreso total. Sin embargo, las proporciones del cuadro anterior muestran discrepancias enormes con respecto a la información de las cuentas nacionales, que registran para ese año que las remuneraciones a los asalariados eran 38.8% del producto interno bruto (PIB), proporción considerablemente menor a la de la encuesta. Aun si del PIB se descuentan las partidas pertinentes para convertirlo en ingreso personal disponible, la proporción anterior no excede de

¹ El lector interesado en conocer el procedimiento de diseño puede consultar SEP, *Encuesta nacional de ingresos y gastos de los hogares, 1977: Apéndice metodológico*, México, 1980.

50, que es aun muy inferior a 70% que registra la encuesta.² Este tipo de discrepancias entre las encuestas y la contabilidad del ingreso nacional ha llevado a numerosos autores e instituciones a realizar minuciosas tareas de imputación de gastos en especie y a aplicar procedimientos para distribuir la discrepancia. Las distribuciones corregidas resultan diferentes de las originales tanto en su estructura como en el monto de los ingresos medios, ya sea por estratos o por deciles.

Las mismas encuestas capturan información minuciosa sobre los gastos del hogar en el periodo de referencia. De este modo se obtiene información sobre la composición y el monto del gasto por estratos o deciles, útil para el estudio de la conducta del consumidor y como medio para cotejar los ingresos declarados. La misma encuesta señala que la distribución del gasto de los hogares tenía, en 1977, la composición que muestra el cuadro 2.

Cuadro 2. *Composición del gasto familiar. México, 1977*

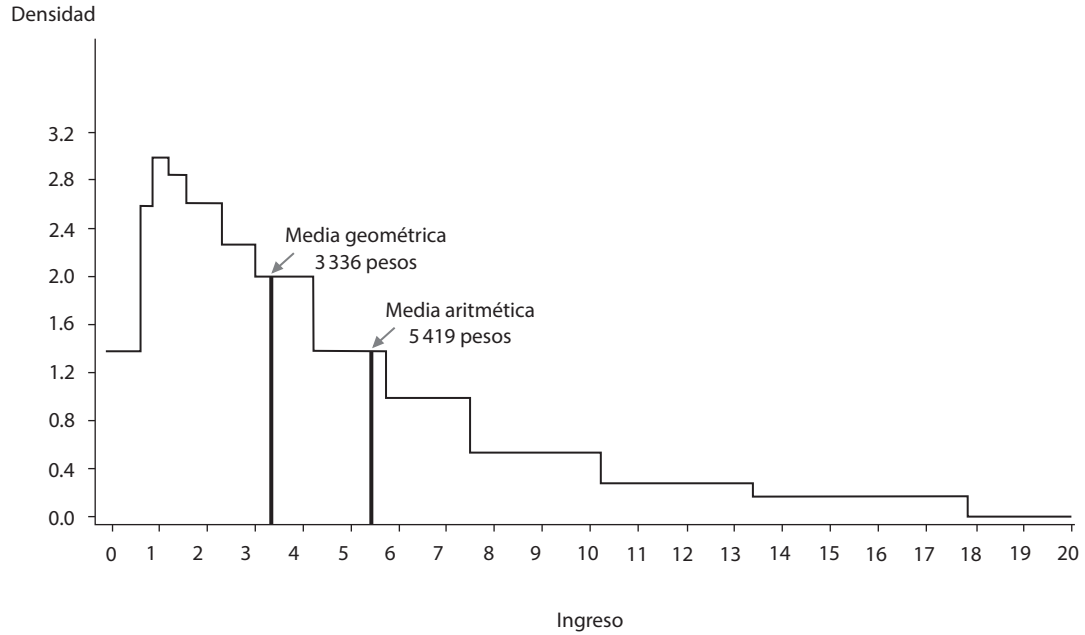
Concepto	%	% acumulado
Alimento, bebidas y tabaco	45.4	45.4
Transporte	11.7	57.1
Prendas de vestir	10.5	67.6
Enseres domésticos	8.2	75.8
Alquileres, electricidad	6.5	82.3
Transferencias	4.2	86.5
Otros bienes	4.1	90.6
Esparcimiento	4.0	94.6
Salud	3.3	97.9
Educación	2.1	100.0

Fuente: Secretaría de Programación y Presupuesto, Encuesta Nacional de Ingresos y Gastos de los Hogares, 1977, p. 207, México, 1980.

Estos datos muestran claramente la importancia de alimentos, vestido, transporte, alquileres, electricidad y enseres domésticos en el consumo; ocupan más de cuatro quintas partes del gasto. Los gastos en los rubros restantes representan sólo 17.7% del total. El rubro de gasto educativo es el menor de todos.

² Véase Zazueta (1982).

Gráfica 1. Histograma de la distribución del ingreso de México, 1977



La distribución del ingreso puede disponerse gráficamente en un histograma, que es un diagrama de áreas tales que cada una representa la proporción de población cuyos ingresos caen dentro de un intervalo de ingresos, que forma la base de cada área. El eje vertical del histograma es una escala de densidades, que en este caso serían las proporciones de habitantes por unidad de ingreso. Por ejemplo, si el intervalo de ingresos es de 1 500 a 5 000 pesos, y la proporción de hogares que reciben ingresos dentro de ese intervalo es 20, el área correspondiente del histograma tendría una altura de $20 / (5\,000 - 1\,500) = 6.7$ puntos de porcentaje por cada mil pesos. La gráfica 1 muestra el histograma de ingresos de la encuesta citada.

La distribución de ingresos del histograma comprende a todos los habitantes, que son un conjunto muy heterogéneo de individuos. La distribución global del ingreso está compuesta por varias distribuciones de grupos de habitantes: obreros, campesinos, profesionistas, burócratas, inactivos, militares, grupos de edades, sexos, poblaciones urbanas y rurales, etcétera. La distribución de cada grupo tiene características propias, ocultas en el diagrama conjunto. Sin embargo, en una población como la de México, podríamos conjeturar que el histograma mostraría varios conjuntos de población distinguibles por su nivel de ingresos y número de individuos. Por ejemplo, en las zonas rurales existe una población numerosa que recibe ingresos muy bajos y en las ciudades existe un grupo numeroso de asalariados. El histograma debería, de acuerdo con nuestra conjetura, mostrar, al menos, dos prominencias —o puntos modales— representativas de los grupos de ingresos altos y bajos. Sin embargo, muestra rasgos poco interesantes. Sólo tiene un punto modal, correspondiente al tercer grupo de ingresos (de 6 001 a 8 000 pesos corrientes).

El histograma permite apreciar la concentración del ingreso de varias maneras. Una es en que el grueso de la población —aproximadamente 70%— recibe ingresos inferiores al promedio. Otra en la magnitud de la distancia entre el ingreso medio (5 419 pesos mensuales) y el ingreso más frecuente, o ingreso modal (1 185 pesos), que es de 4 234 pesos. También la distancia (o el cociente) entre el ingreso medio (aritmético) y el promedio geométrico del ingreso (3 336) es un índice de concentración. En este caso la distancia es de 2 183 pesos. En ambos casos el nivel de desigualdad está medido en términos absolutos, pero podría también medirse en términos relativos.

INGRESO, GASTO Y AHORRO

El ingreso de los hogares se dirige al consumo y al ahorro. El gasto en consumo es directamente el reflejo del bienestar material corriente. El ahorro es acumulación de riqueza familiar de la cual obtener bienestar futuro.

Al comparar los ingresos con los gastos declarados por los hogares, aparece el hecho, común en la mayoría de las encuestas, de que una proporción importante de los hogares declara gastos mayores que los ingresos. Esto puede apreciarse en el cuadro 3.

Cuadro 3. Ingresos y gastos por deciles de hogares, México, 1977

Decil	Ingresos por hogar	Gasto por hogar	
I	2 435	2 743	Gastos mayores que los ingresos
II	5 664	5 877	
III	8 587	8 829	
IV	12 027	11 953	
V	16 157	15 730	Gastos menores que los ingresos
VI	20 470	19 882	
VII	26 388	25 312	
VIII	34 673	33 068	
IX	49 223	45 600	
Xa	70 720	66 001	
Xb	132 821	123 818	
Promedio	27 740	123 896	

Nota: Xa y Xb se refieren al primero y segundo 5% del último decil, respectivamente.

Fuente: Secretaría de Programación y Presupuesto, Encuesta Nacional de Ingresos y Gastos de los Hogares, 1977, cuadro T.1.2. México, 1980.

Las cifras del cuadro muestran que 40% de los hogares declararon gastos mayores que los ingresos, es decir, ahorro negativo o desahorro. Esto se debe en parte a errores de observación (subdeclaración de ingresos) de las encuestas, y en parte a que los hogares declaran consumos en especie que no tienen un asiento en las partidas de ingresos. En cualquier circunstancia, la proporción de ingreso destinado al ahorro se eleva con el ingreso medio por hogar, de tal modo que la desigualdad de ingresos es mayor que la desigualdad de gastos de consumo. Es decir, gran parte de la desigualdad del ingreso se debe a la desigualdad del ahorro.

Por último, véase el cuadro 4, que contiene otras características interesantes de la población de acuerdo con la misma encuesta.

Cuadro 4. Características de los hogares, México, 1977

Decil	Miembros por hogar	Perceptores por hogar	Personas con educación superior por millar de hogares	Personas sin instrucción por millar de hogares
I	4.0	1.1	.3	608
II	4.9	1.3	1.5	473
III	5.2	1.3	2.3	381
IV	5.7	1.5	1.7	359
V	5.7	1.4	6.8	261
VI	5.7	1.5	10.1	215
VII	6.0	1.6	17.1	154
VIII	6.1	1.7	49.9	151
IX	6.0	1.8	95.5	106
X	6.1	2.1	287.6	55
Promedio	6.5	1.5	47.3	276

Fuente: Secretaría de Programación y Presupuesto, Encuesta Nacional de Ingresos y Gastos de los Hogares, 1977, cuadro T.1.3, México, 1980.

En las primeras dos columnas del cuadro se aprecia que el número de miembros por hogar es mayor mientras mayor es el ingreso, y lo mismo es cierto del número de perceptores. Los hogares más pobres apenas tienen más de un perceptor, mientras que los más ricos tienen más de dos. La relación de número de perceptores a número de miembros de los hogares es de 4 miembros por perceptor de ingresos en todos los deciles hasta el noveno; en el decil más rico la relación se reduce a 3 miembros por perceptor. Estos hechos sugieren varias relaciones entre la composición de la familia y el nivel de ingresos.

Los niveles educativos tienen una correlación muy evidente con el nivel de ingresos, tal como muestran las dos últimas columnas del cuadro. El número de personas con educación superior completa o incompleta por cada mil hogares se eleva sustancialmente en el último decil, y lo contrario se observa en la última columna.

COMPARACIONES DE DESIGUALDAD GLOBAL

Veamos ahora qué resultados arrojan las cifras sobre distribución del ingreso en México, al aplicar los índices expuestos hasta ahora. La unidad de bienestar examinada aquí es el individuo. Para la mayoría de los fines de análisis, la desigualdad de interés es la individual y no la de hogares o familias.³ Sin embargo, la información no permite hacer comparaciones que cubran el periodo de tiempo comprendido desde la primera encuesta publicada, hasta la más reciente. Por esta razón se ha decidido utilizar información sobre hogares, de tal modo que se mantenga la comparabilidad en este sentido. La información sobre la distribución del ingreso de México utilizada en los cálculos siguientes proviene toda de encuestas de ingresos y gastos levantadas por varias dependencias. Existen encuestas de este tipo para los años de 1950, 1956, 1958, 1963, 1968, 1970, 1975 y 1977. Para cada una de las encuestas existen luego numerosas versiones corregidas y tabulaciones especiales. Esto dificulta la selección de los resultados, porque hace necesario estudiar la naturaleza de las correcciones elaboradas por varios autores y dependencias, y multiplica considerablemente el número de comparaciones posibles.

En lugar de acudir a tediosas inspecciones de la información, se ha optado por examinar las características de las distribuciones mediante los índices mismos. Se verá que los resultados dependen más de los índices que de la información, es decir, que la magnitud de las correcciones necesitaría ser muy importante para cambiar la dirección de los resultados. Por lo voluminoso de la información, los cálculos se ilustran mediante gráficas. El apéndice A de este capítulo contiene cálculos ilustrativos de algunos de los índices calibrables; el apéndice B, los valores de los índices con los cuales han sido construidas las gráficas de las secciones siguientes y el apéndice C, cuadros que resumen la información utilizada.

Cabe subrayar el sentido ordinal de las comparaciones. Las magnitudes de los índices interesan sólo en el sentido de que definen un orden de niveles de desigualdad de las distribuciones, pero las diferencias entre las magnitudes no tienen significado. Por esta razón, las gráficas de las secciones siguientes muestran sólo las posiciones ordinales de la desigualdad en cada año.

³ Véase Wiles (1978).

DESIGUALDAD RELATIVA

Empecemos entonces por las comparaciones de niveles de desigualdad relativa, con todos aquellos índices en los que se aísla de la comparación el tamaño del ingreso.

Información original por estratos y deciles. Las gráficas 2 a 11 muestran la posición ordinal de las distribuciones del ingreso en México entre 1950 y 1977, de acuerdo con el coeficiente de variación, la varianza de logaritmos, el coeficiente de Gini, el índice de Theil ponderado con ingreso, y el índice de Theil ponderado con población, aplicados a los datos originales, por estratos y por deciles.⁴ Tal como se indica en la gráfica, en la columna izquierda aparecen los índices calculados con información por estratos, y las de la columna derecha los índices calculados con información por deciles. De este modo podemos apreciar el efecto de la agrupación de los ingresos.

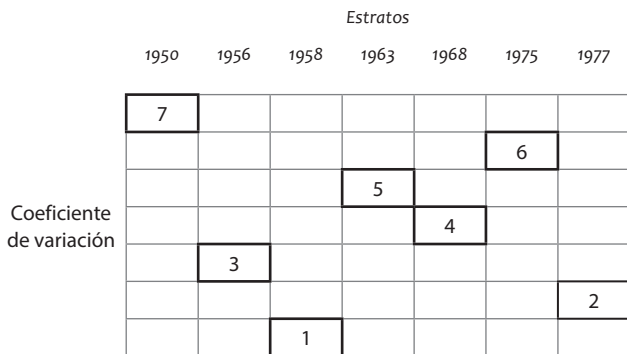
Las curvas de Lorenz se cortan en todas las comparaciones binarias de los años comprendidos en las gráficas, salvo en aquellas que contienen el año 1975. Por ello, prácticamente todas las comparaciones están sujetas a las reservas que tiene la estructura particular de ponderaciones de los índices utilizados.

Las diez gráficas muestran oscilaciones en los niveles de desigualdad. En todos los índices, salvo por la varianza de logaritmos, se observa un descenso de los niveles de desigualdad durante la década de 1950. La varianza de logaritmos muestra en cambio un ascenso entre 1950 y 1956, y después un descenso entre 1956 y 1958. En todas las gráficas se observa una fluctuación ascendente del nivel de desigualdad durante el decenio de 1960. Sólo el coeficiente de variación, en los datos por deciles, muestra una elevación sostenida del nivel de desigualdad durante esos años. En todas las gráficas por deciles, salvo por el coeficiente de variación y el índice de Theil ponderado con ingreso, se observa un nivel de desigualdad mayor en la década de 1960 que en la de 1950. De esto último inferiríamos que los niveles de desigualdad global tenían un comportamiento ascendente entre estas dos décadas.

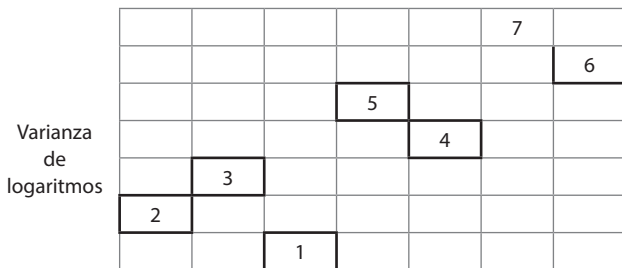
⁴ Por razones de comparabilidad, las comparaciones no incluyen la encuesta de 1970.

Niveles de desigualdad de acuerdo con varios índices.
 Información original

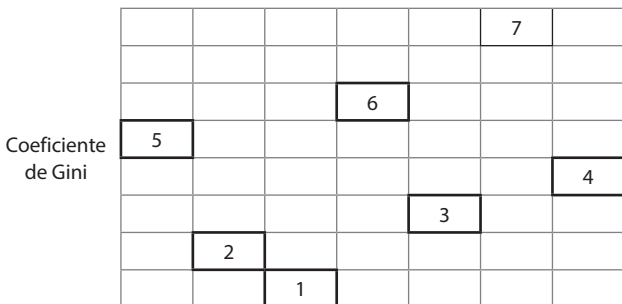
Gráfica 2



Gráfica 3

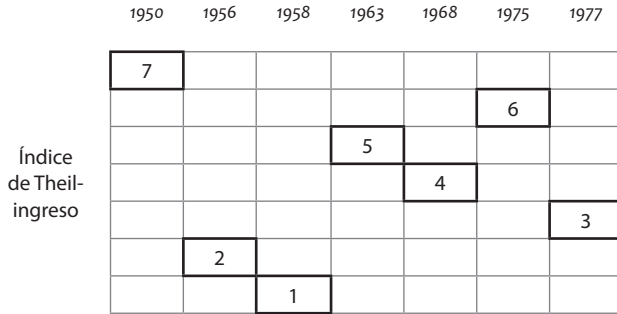


Gráfica 4

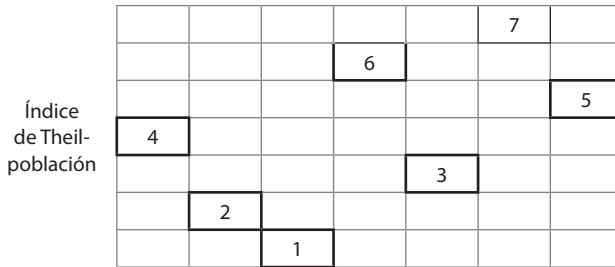


Gráfica 5

Estratos



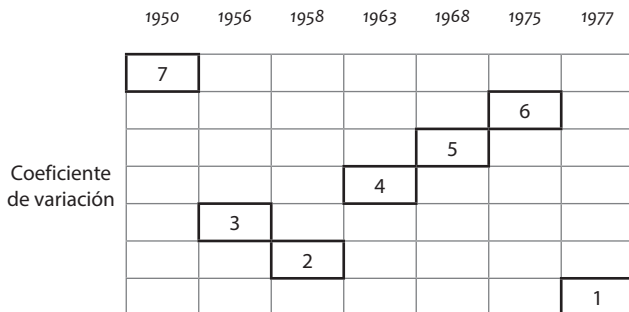
Gráfica 6



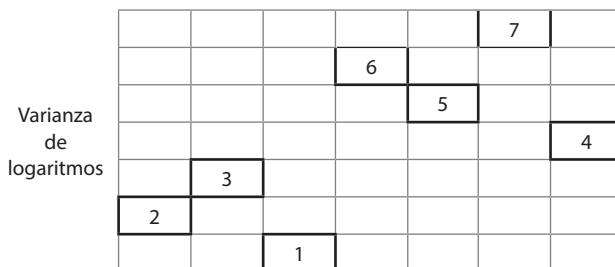
Niveles de desigualdad de acuerdo con varios índices
 Información original

Gráfica 7

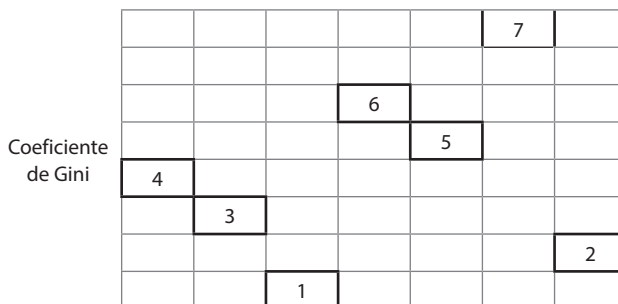
Deciles



Gráfica 8

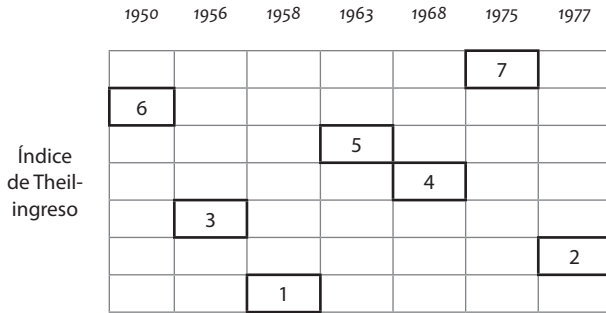


Gráfica 9

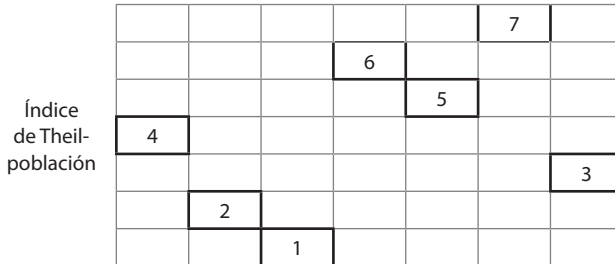


Gráfica 10

Deciles



Gráfica 11



En cinco de las gráficas se observa un nivel de desigualdad bajo en 1977, y en otras tantas un nivel de desigualdad alto en 1950. En todas las gráficas, salvo dos (el coeficiente de Theil ponderado con ingresos con información por estratos y la varianza de logaritmos calculada por deciles), el nivel de desigualdad de 1977 es menor que el de 1950. Sobre todo en las gráficas por deciles se observa un nivel de desigualdad bajo en 1977. De lo anterior concluiríamos que la tendencia general de la desigualdad fue creciente entre los dos primeros decenios y decreciente en el último.

Sin embargo, vemos que los índices que dan más importancia a la desigualdad de ingresos bajos —la varianza de logaritmos y el índice de Theil ponderado con ingreso— muestran una tendencia creciente de los niveles de desigualdad. Esta conclusión es más evidente en el caso de la varianza de logaritmos con información por estratos (gráfica 3).

Sólo el coeficiente de variación, que da más peso a las transferencias de ingresos altos, muestra una tendencia decreciente de los niveles de desigualdad, si sólo tomamos en cuenta los años de 1950 y 1977.

El único hecho común a todas las gráficas es el patrón de fluctuación de los niveles de desigualdad. Las tendencias dependen del índice que se utilice, es decir, del juicio normativo que introduzca el analista.

Las gráficas 12 a 20 muestran ahora los niveles de desigualdad con la misma información que las anteriores, pero esta vez de acuerdo con el índice de Atkinson, para varios valores del parámetro de aversión a la desigualdad.

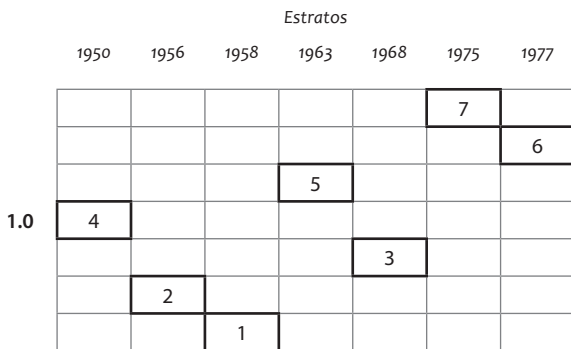
Índice de Atkinson. Información original

Gráfica 12

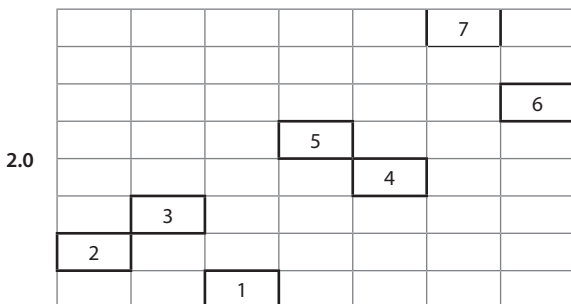
		Estratos						
		1950	1956	1958	1963	1968	1975	1977
.2							7	
	6							
					5			
						4		
								3
		2						
			1					

.5 Véase la gráfica 17

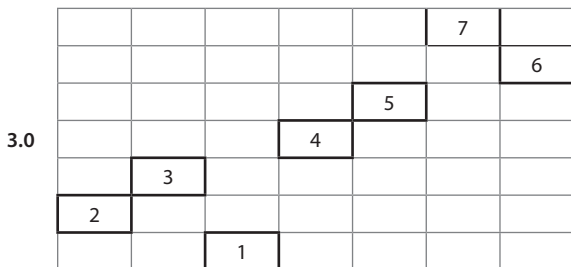
Gráfica 13



Gráfica 14

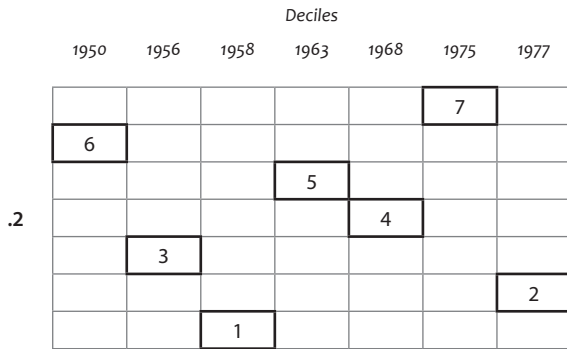


Gráfica 15

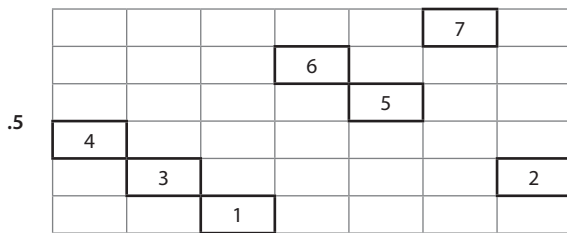


Índice de Atkinson. Información original

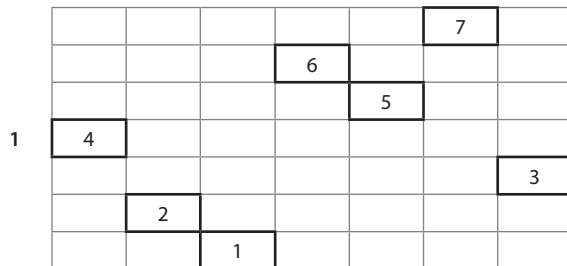
Gráfica 16



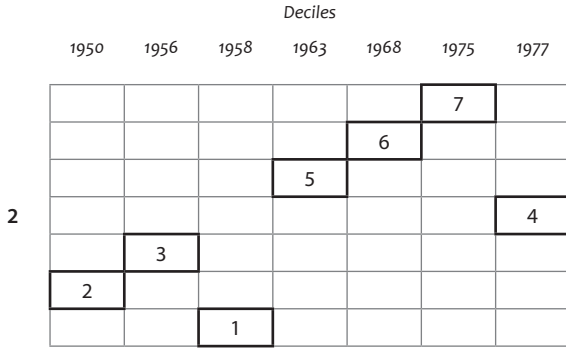
Gráfica 17



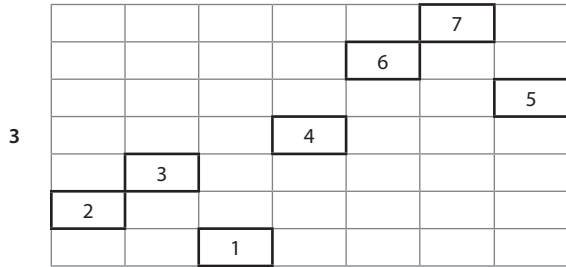
Gráfica 18



Gráfica 19



Gráfica 20



En primer lugar, se observan varias coincidencias con las gráficas previas: el índice de Atkinson con parámetro de 0.5 muestra el mismo orden de niveles que el índice de Theil ponderado con ingreso en el caso de la información por deciles; el Atkinson con parámetro igual a 2 muestra el mismo orden que la varianza de logaritmos correspondiente a la información por estratos; el índice de Atkinson con parámetro de 1 da el mismo orden de niveles que el índice de Theil ponderado con población calculado con información por deciles. Esta última coincidencia ilustra que el índice de Theil ponderado con población da mayor importancia a las transferencias de ingresos bajos. Vemos también que 1950 tiene un nivel alto solamente para el valor más bajo del parámetro, y que su posición desciende hasta 2 cuando el valor del parámetro es igual a 3. Lo contrario sucede con la posición de 1977.

En todas las gráficas se observa el patrón fluctuante de los niveles de desigualdad, aunque en la década de 1950, la fluctuación se observa solamente con valores altos del parámetro del índice de Atkinson.

En resumen, en el caso del índice de Atkinson encontramos que las tendencias de los niveles de desigualdad son en todos los casos fluctuantes, y crecientes para valores altos del parámetro de aversión a la desigualdad. Si damos mayor importancia a la desigualdad, llegamos a la conclusión de que sus niveles son crecientes entre las décadas de 1950 y 1960. En todos los casos se observa un descenso en 1977, pero la tendencia general es creciente ante valores altos del parámetro. Esto último se observa claramente en las gráficas correspondientes a valores de 2 y 3 del parámetro, tanto en la información por estratos como en la información por deciles.

Cuadro 5. Índice de Atkinson de la distribución del ingreso de México, 1977
(porcentajes del ingreso medio)

Parámetro	Índice	
	Por estratos	Por deciles
.2	9	8
.6	21	19
1.0	41	38
2.0	63	58
3.0	75	70

Fuente: Cuadros B. 1 y B. 2, del apéndice B de este capítulo.

Para ilustrar en mayor detalle el significado del índice de Atkinson, véanse sus valores para 1977, que aparecen ahora en el cuadro 5, calculado con información original por estratos y deciles, para varios valores del parámetro.

Estos números señalan, por una parte, una elevación acentuada de la desigualdad al aumentar la magnitud de parámetro (la “aversión a la desigualdad”) que indica que la desigualdad de ingresos bajos es alta. Por otra parte, las magnitudes del índice, por ejemplo cuando el parámetro es 2, señalan que con sólo 37% (= 100-63) del ingreso repartido por igual el nivel de bienestar sería el mismo que el observado. Aun con un valor muy bajo del parámetro, el “desperdicio” de ingreso es mayor al crecimiento de la economía en sus periodos de mayor bonanza, ya que el índice muestra que la desigualdad representa un desperdicio de 8% del ingreso. Véase que la desigualdad por deciles es en todos los casos menor que por estratos, de lo cual inferimos que la agrupación por deciles oculta desigualdad de ingresos bajos.

Por último, las gráficas 21 a 25 muestran los niveles del índice izquierdista de Kolm, dividido por el ingreso medio para reducirlo a su forma relativa, calculado con la misma información original por estratos y deciles.

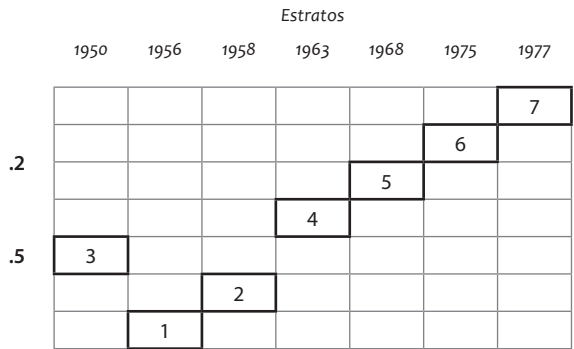
En todas estas gráficas se observa ahora un claro perfil ascendente —sin fluctuaciones— de la desigualdad entre los años comparados, sobre todo en el caso correspondiente a un valor del parámetro igual a 1. Al elevarse el valor del parámetro aparece una fluctuación durante la década de 1950, en el caso de la información por estratos, y adicionalmente un descenso entre 1975 y 1977 en el caso de la información por deciles. Al parecer la desigualdad en la cola inferior de la distribución era mayor en 1968 que en 1977.

Información corregida por estratos y deciles. Según explicamos al principio, existen varias versiones corregidas de la información original de las encuestas. Para las comparaciones presentes se han adoptado dos fuentes de información corregida, una para los años de 1950 a 1977, excepto 1975, y otra para los años de 1963, 1968 y 1977.⁵ Empecemos por examinar los resultados para los 6 años del primer conjunto de datos corregidos; los años comparados son los mismos que en las gráficas anteriores, pero en las presentes se excluye el año de 1975.

⁵ La información corregida de esta sección proviene de Altimir (1982), elaborada mediante un método de imputación que consiste en repartir las discrepancias en forma proporcional a la importancia de los estratos (método de Navarrete corregido). La información de la sección siguiente sobre 1963, 1968 y 1977 corresponde a la información corregida por un método ideado por la CEPAL y el Banco de México, cuyos detalles aparecen descritos en la misma fuente anterior.

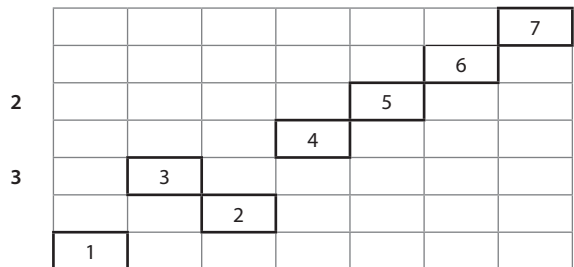
Índice de Kolm dividido por el ingreso medio. Información original

Gráfica 21



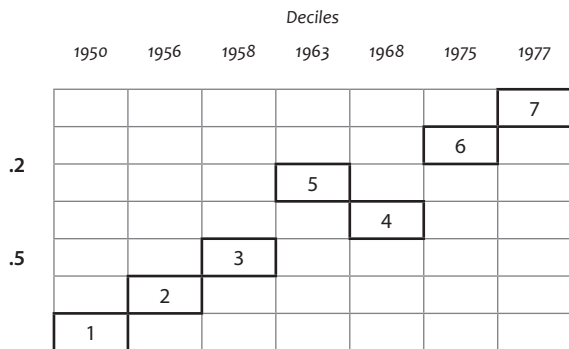
Véase la gráfica 23

Gráfica 22

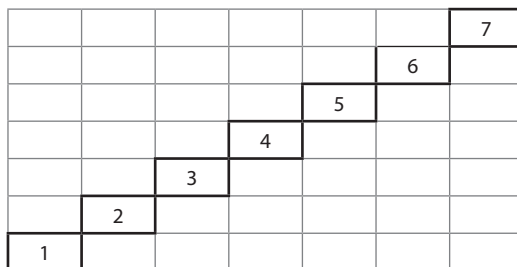


Índice de Kolm dividido por el ingreso medio. Información original

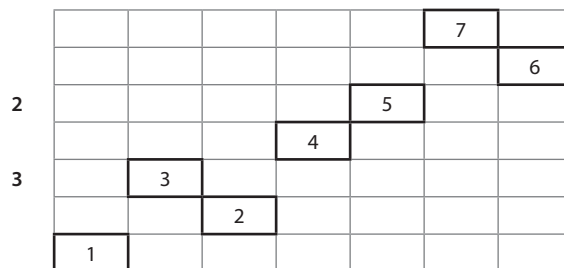
Gráfica 23



Gráfica 24



Gráfica 25



Las gráficas 26 a 33 muestran las posiciones ordinales de desigualdad en los 6 años que cubre la información corregida de acuerdo con la primera fuente. Las gráficas muestran de nuevo resultados diferentes según el índice y el tipo de información de que se trate, aunque en todas se observa el patrón fluctuante de los niveles de desigualdad observado antes. La varianza de logaritmos, el coeficiente de Gini y el índice de Theil ponderado con población, muestran una tendencia general creciente, tanto en la información por estratos como en la información por deciles. Sólo el coeficiente de variación muestra una tendencia a la baja. Las correcciones parecen tener pues el efecto de introducir una tendencia ascendente de la desigualdad.

Las gráficas 34 a 41 muestran los resultados correspondientes al índice de Atkinson para el mismo conjunto de valores de los parámetros utilizados previamente. Los resultados son semejantes a los anteriores: se observa el mismo patrón fluctuante, y las posiciones ordinales muestran una tendencia creciente a medida que se eleva el valor del parámetro. Las gráficas 37 por estratos y 41 por deciles muestran un claro patrón fluctuante y ascendente de los niveles de desigualdad. Ambas gráficas corresponden a valores de 2 y 3 del parámetro. Las gráficas correspondientes a un valor de 1 del parámetro muestran un patrón creciente y casi sin fluctuaciones.

En el caso del índice de Kolm aplicado a la información corregida, se obtiene el mismo resultado para todos los valores del parámetro, tanto con la información por estratos como por deciles. El resultado aparece en la gráfica 42.

El índice izquierdista muestra un patrón de ascenso sostenido de los niveles de desigualdad en el periodo que cubre la información.

La información corregida por un método diferente para los años de 1963, 1968 y 1977 da el resultado que muestra la gráfica 43 en todos los casos siguientes: el coeficiente de variación, la varianza de logaritmos, el coeficiente de Gini, el índice de Theil ponderado con ingreso, el índice de Theil ponderado con población y el índice de Atkinson para todos los valores del parámetro, salvo cuando su valor es 3. En todos los casos la desigualdad desciende entre 1963 y 1977.

El índice de Atkinson, cuando el parámetro es igual a 3, da el orden de niveles de la gráfica 44, que muestra una fluctuación y un descenso en el periodo.

El índice "izquierdista" de Kolm muestra en cambio un aumento sostenido en la desigualdad, para todos los valores del parámetro. Este resultado, que aparece en la gráfica 45, coincide con el obtenido antes con el mismo índice para el caso de la información corregida del primer conjunto.

Niveles de desigualdad de acuerdo con varios índices.
 Información corregida

Gráfica 26

Estratos

	1950	1956	1958	1963	1968	1977
Coeficiente de variación	6					
				5		
					4	
		3				
			2			
						1

Varianza de logaritmos

Véase la gráfica 30

Gráfica 27

Coeficiente de Gini				6		
						5
			4			
		3				
	2					
					1	

Gráfica 28

Índice de Theil-ingreso	6					
				5		
					4	
			3			
		2				
						1

Índice de Theil-población

Véase la gráfica 33

Niveles de desigualdad de acuerdo con varios índices
 Información corregida

Gráfica 29

Deciles

	1950	1956	1958	1963	1968	1977
Coeficiente de variación	6					
				5		
					4	
			3			
						2
		1				

Gráfica 30

Varianza de logaritmos						6
				5		
		4				
			3			
					2	
		1				

Gráfica 31

Coeficiente de Gini				6		
						5
					4	
			3			
		2				
		1				

Gráfica 32

Deciles

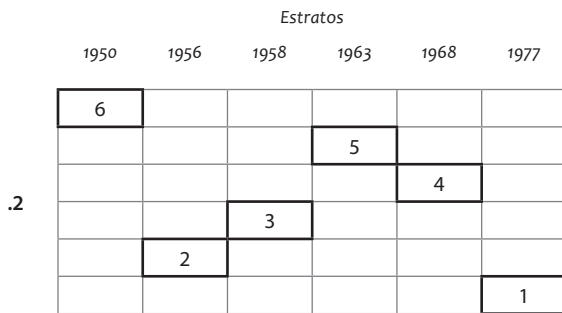
	1950	1956	1958	1963	1968	1977
Índice de Theil-ingreso				6		
	5					
					4	
			3			
						2
		1				

Gráfica 33

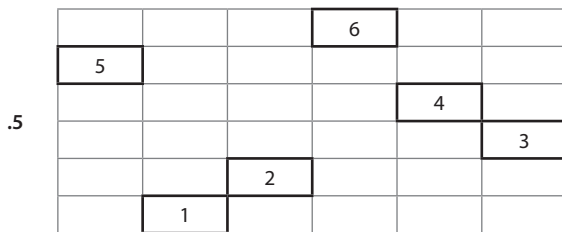
Índice de Theil-población				6		
						5
					4	
			3			
		2				
	1					

Índice de Atkinson. Información corregida

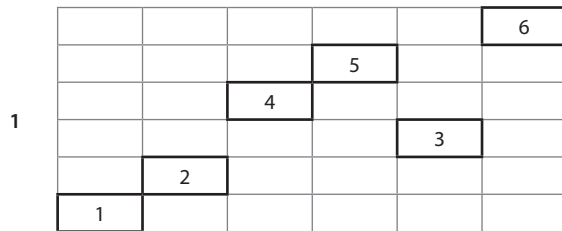
Gráfica 34



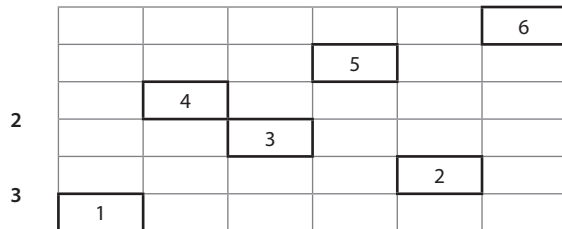
Gráfica 35



Gráfica 36

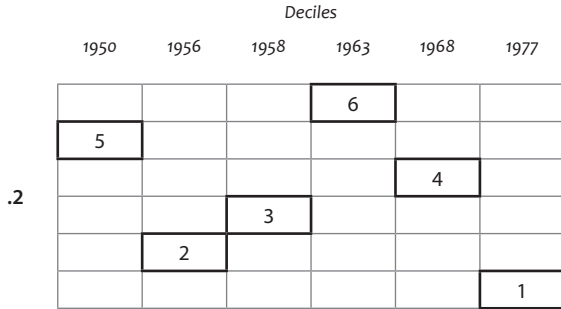


Gráfica 37

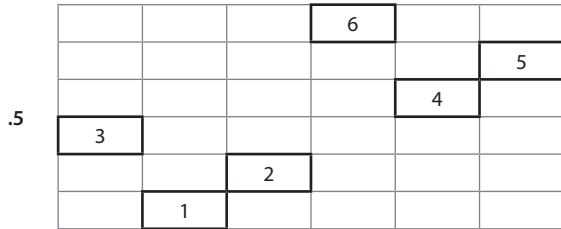


Índice de Atkinson. Información corregida

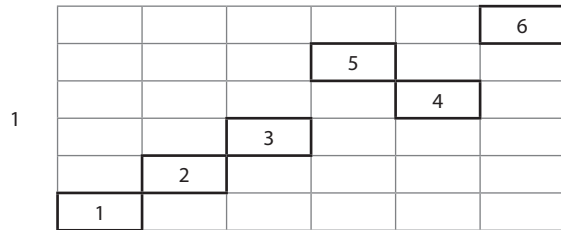
Gráfica 38



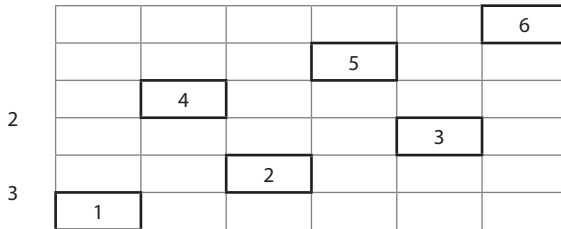
Gráfica 39



Gráfica 40



Gráfica 41



Gráfica 42

				6
			5	
		4		
	3			
2				

Gráfica 43

3		
	2	
		1

1963 1968 1977

Gráfica 44

	3	
2		
		1

1963 1968 1977

Gráfica 45

		3
	2	
1		

1963 1968 1977

Todos los resultados mostrados hasta ahora se refieren a índices relativos. Aunque hemos logrado extraer algunos aspectos comunes, muestran el amplio conjunto de perfiles de comportamiento de los niveles de desigualdad que puede resultar según el índice que se utilice, es decir, según el criterio normativo que adopte el analista.

Desde el punto de vista descriptivo, la información sugiere que los niveles de desigualdad fluctúan. Este resultado está sujeto a muchas reservas, principalmente porque para probar hipótesis sobre este aspecto se requiere una precisión estadística que la información no tiene.

Es más bien con respecto a las tendencias de los niveles de desigualdad, donde los resultados muestran en forma muy clara que la conclusión depende

del criterio del analista. La tendencia creciente de los niveles de desigualdad se obtiene cuando se acude a índices calibrables, como el de Atkinson y el de Kolm con valores altos de sus parámetros, o a aquellos con una alta sensibilidad a transferencias de ingresos bajos, como la varianza de logaritmos y el índice de Theil ponderado con población.

DESIGUALDAD ABSOLUTA

Para hacer comparaciones absolutas de desigualdad es necesario aislar la influencia de los precios sobre los ingresos. La variación de precios tiene un efecto complejo sobre la desigualdad, que no será examinada en este trabajo.⁶ El único procedimiento práctico para examinar algunos resultados sobre niveles de desigualdad absolutos es el de aislar el efecto de los precios deflacionando las magnitudes con índices de precios por estratos. A continuación se examinan algunas estimaciones del índice de Atkinson multiplicado por la media, el izquierdista y el centrista, con datos por estratos corregidos por efectos de los precios. El cuadro 6 muestra las características de la información utilizada para este propósito.

Cuadro 6. Características de la información utilizada para el cálculo de índices absolutos

Concepto	1968		1977*	
	Original	Ajustada	Original	Ajustada
<i>Ingreso medio:</i>				
Precios corrientes	1 840	2 510	5 418 (12.7)	9 002 (15.3)
Precios de 1977	5 312	7 192	5 418 (00.2)	9 002 (2.5)
Número de hogares	8 277 646	8 277 646	11 838 500	11 838 500

Nota: Los números entre paréntesis en las dos últimas columnas son las tasas de crecimiento anual medio de los ingresos por hogar.

* Ingresos medios mensuales. La encuesta original registra ingresos semestrales.

Fuente: cuadros 21, 22, 23 y 24 de Altimir [2].

⁶ Fisher (1956) presenta un planteamiento riguroso del problema. Véase también Rothschild y Stiglitz (1973).

Según las cifras de este cuadro, la información original muestra un crecimiento prácticamente nulo del ingreso real (deflacionado) por hogar entre los dos años. Todo el crecimiento que muestran los ingresos nominales queda anulado al eliminar el efecto de los precios. De acuerdo con las correcciones hechas a la información, el crecimiento del ingreso por hogar durante el periodo de 9 años fue de 2.5% por año, equivalente a un aumento compuesto de 25.2% en todo el periodo.⁷

Los cálculos se efectuaron por partida doble con la información original de las encuestas y con información ajustada por subdeclaración e ingresos en especie, ambas corregidas para aislar el efecto de los precios. El cuadro 7 contiene los resultados obtenidos con la información original.

Cuadro 7. Índices absolutos calculados con información sin ajustes

Parámetro	Atkinson	x media	Izquierdista		Centrista*	
	1968	1977	1968	1977	1968	1977
0.1	343	224-	1 662	1 130-	156	98-
0.5	1 538	1 060-	3 056	2 586-	707	459-
1.0	2 774	2 108-	3 629	3 338-	1 344	910-
2.0	3 768	3 233-	4 005	3 839-	1 987	1 431-
3.0	4 301	3 945-	4 230	4 124-	2 439	1 831-

* Con parámetro de posición igual a 5 365 pesos de 1977, definido por el ingreso promedio real entre 1977 y 1968 a precios de 1977.

Los números del cuadro 7 muestran en todos los casos un descenso de la desigualdad absoluta, debido al crecimiento prácticamente nulo del ingreso por hogar que registra la información directa de las encuestas (.2% por año, de acuerdo con el cuadro 6). La desigualdad absoluta depende del monto absoluto del ingreso medio, de tal modo que este aumento tan bajo del ingreso por hogar absorbe todo el cambio posible en la desigualdad. El cuadro 5.8 obtenido de información corregida muestra, en cambio, una situación diferente.

Salvo por dos casos del índice Atkinson y dos del índice centrista, el cuadro 5.8 muestra que la desigualdad absoluta aumentó entre 1968 y 1977. Los resultados que muestran un descenso corresponden a valores bajos del parámetro de aversión a la desigualdad, pero el índice izquierdista muestra una elevación en todo el intervalo del parámetro seleccionado para los cálculos. Nótese cómo el orden de magnitud de la desigualdad absoluta entre los ingre-

⁷ El deflactor del ingreso medio fue tomado de Cervantes (1982).

sos varía según el índice de que se trate. El índice de Atkinson y el izquierdista dan órdenes de magnitud semejantes cuando el valor del parámetro es alto, y diferentes cuando es bajo. El índice centrista da en cambio resultados menores a los otros dos índices.

Si hacemos una interpretación cardinal de los números y damos significado a los incrementos del índice izquierdista, vemos que su valor aumenta en 233 pesos cuando el parámetro es .1, hasta en 1 589 pesos cuando el parámetro es 3, mientras que el ingreso por hogar en el periodo se elevó en 1 810 pesos (de 7 192 a 9 002 pesos). Estos números indican que el aumento en la desigualdad representó entre 12.9% y 87.8% del aumento ingreso medio, en el intervalo adoptado para los valores del parámetro: si se adopta el segundo de los dos valores anteriores, la desigualdad absorbió 87.8% del crecimiento. El resultado es semejante en el caso del índice de Atkinson con parámetro igual a 3.

Cuadro 8. Desigualdad absoluta calculada con información corregida por subdeclaración

Parámetro	Atkinson	x media	Izquierdista		Centrista*	
	1968	1977	1968	1977	1968	1977
0.1	465	414-	2 627	2 860+	242	225-
0.5	2 083	1 966-	4 450	5 343+	1 091	1 052
1.0	3 755	3 886+	5 180	6 422+	2 043	2 074+
2.0	5 102	5 883+	5 653	7 127+	2 964	3 187+
3.0	5 823	7 149+	5 931	7 520+	3 585	4 014+

* Con parámetro de posición igual 7 028 pesos de 1977.

Los resultados anteriores, relativos y absolutos, apuntan casi todos a la conclusión de que la desigualdad global del ingreso en México es creciente cuando se utilizan índices exigentes en cuanto a la norma de justicia subyacente. Los resultados difieren sólo en aquellos índices que dan ponderación baja a las transferencias de ingresos bajos, como el de Gini, que da un orden parecido al del Atkinson con un valor de r entre .5 y 1 (véanse las gráficas correspondientes).

Por otra parte, la desigualdad muestra fluctuaciones cuya naturaleza es necesario investigar más a fondo. Las comparaciones presentadas deben tomarse en su sentido rigurosamente ordinal, de tal modo que en las posiciones relativas de las distribuciones no importa en cuánto difieren los valores de los índices. Dichas oscilaciones, de ser significativas, son importantes porque señalan que la distribución del ingreso es sensible a cambios en las condiciones de la

economía, específicamente que los grupos de bajos ingresos son muy vulnerables a las fluctuaciones del nivel de actividad.

Las comparaciones de desigualdad absoluta muestran también un ascenso en la desigualdad, aunque en este caso la norma subyacente es más exigente que en el caso de los índices relativos. La conclusión más importante de todo esto es que en los resultados es decisiva la preferencia del analista en cuanto a las premisas valorativas.

LECTURAS RECOMENDADAS

Existen numerosos estudios sobre desigualdad en México. La mayoría de los citados en este capítulo provienen de diversos artículos contenidos en una publicación de tres volúmenes realizada por el Banco de México.

En Aspe y Beristain (1984a), aparece una discusión interesante sobre los principios de justicia distributiva en México y su relación con otras metas de política económica. En Aspe y Beristain (1984b), se presentan resultados interesantes sobre las tendencias de la desigualdad global de acuerdo con una versión diferente del índice de Gini ideada por Paglin (1975), que intenta separar las desigualdades “justas” o naturales (debidas a diferencias de edad, niveles educativos, etcétera), de las desigualdades injustas. Estos estudios son los únicos que conoce el autor, para el caso de México, que plantean explícitamente el papel de los juicios de valor en las comparaciones.

Prácticamente toda la información utilizada en este capítulo ha sido tomada de Altimir (1982), donde encontrará el lector una explicación detallada de los diversos procedimientos de corrección de la información. Acerca del efecto de la inflación sobre los ingresos en México, véase Cervantes (1982). Fisher (1956) y Sen (1973), cap. 3, contienen discusiones teóricas interesantes sobre el papel de los precios en las comparaciones de desigualdad.

En Díez-Canedo y Vera (1982a), aparece una discusión interesante sobre la relación entre escolaridad e ingreso; la misma referencia contiene también un apéndice que explica algunas características de la información de la encuesta de 1977. En Díez-Canedo y Vera (1982b), encontrará el lector un análisis sobre la relación entre el ingreso y sus fuentes, en especial el trabajo. Gollás (1982b) presenta un análisis de la estructura de la desigualdad; en Gollás (1982a), se hacen comparaciones de desigualdad de empresas, con algunos índices no examinados en el trabajo presente, que ilustran algunos de los propósitos descriptivos del análisis.

APÉNDICE A

Ilustración del cálculo de algunos índices con información de 1977 por estratos.

Ejemplo ilustrativo del índice de Atkinson con un valor de $r = 2$

Estrato y límite superior		Proporciones		y_i / \bar{y}	$(y_i / \bar{y})^{1-r}$	$(5) \times (2)$
		Hogares	Ingresos	(3) / (2)	(3) / (2)	
		(2)	(3)	(4)	(5)	
1	8400	2.3	0.1	.0435	23.0000	.5290
2	12000	2.5	0.2	.0800	12.5000	.3125
3	16200	3.3	0.4	.1212	8.2500	.2722
4	21600	5.4	1.0	.1852	5.4000	.2916
5	28800	7.3	1.7	.2329	3.2941	.3135
6	37800	8.6	2.7	.3140	3.1852	.2739
7	51600	12.3	5.1	.4146	2.4118	.2966
8	68700	12.6	7.0	.5556	1.8000	.1504
9	90000	10.9	7.9	.7248	1.3797	.1504
10	121800	10.1	9.6	.9505	1.0521	.1063
11	160000	5.0	6.6	1.3200	.7576	.0379
12	216000	7.4	12.7	2.7162	.5827	.0431
13	+216000	12.3	45.0	3.6585	.2733	.0336
Total						2.8874

$$\text{Atkinson} = 1 - (2.8874)^{1/1-2} = .6537$$

$$\text{Atkinson} \times \text{Ingreso medio} = .6537 \times 9002 = 5884$$

Ejemplo de cálculo del índice izquierdista con $a = 2$

$2 \times (y - y(i))$	$\text{EXP}(2 \times (y(i) - \bar{y}))$	$\text{EXP}(2 \times (y(i) - \bar{y})) \times p(i)$
8610.6	30 135 589	693 118.5
8281.8	15 614 023	390 350.6
7910.8	7 434 910	245 352.0
7335.0	2 350 000	126 900.0
6905.6	995 786	72 692.4
6175.8	23 1326	19 894.0
5269.5	37 757	4 644.1
4000.9	2 986	376.3
2477.6	142	15.5
445.6	2	.25
-2880.6	.003	.0002
-6447.4	.000	.0000
-23 932.1	.000	.0000
1 553 343.65		

Índice izquierdista = $(1/2) \times \log(1553343.65) = 7.127$ miles de pesosEjemplo ilustrativo del índice centrista con $k = 8\,097$ pesos $r = 2$

$\bar{y}(i) + k$	$(y_i + k)^{1-2}$ ($\times 10\,000$)	$(y_i + k)^{1-2} p_i$ ($\times 1\,000\,000$)
7548.4	1.324785590	3.04700685
7877.2	1.269493070	3.17373266
8248.2	1.212392860	4.00089643
8824.0	1.133268130	6.11964793
9253.4	1.080688980	7.88902952
9983.2	1.001681890	8.61446429
10889.5	.9183127223	11.29524650
12158.1	.822496184	10.36345190
13681.4	.730920134	7.96702947
15713.4	.636401270	6.42765283
19039.6	.525220015	2.62610007
22606.4	.442353031	3.27341243
40091.1	.249431632	3.06800906
77.86567994		

Índice centrista = $9\,002 + 8\,097 - (.00007188039103)^{1/2} = 17\,099 - 13\,912 = 3\,187$ pesos

Nota: para hacer más claros los cálculos, en este último índice las magnitudes se han multiplicado por 10 000 y 1 000 000 en las columnas señaladas.

APÉNDICE B

Cuadro B.1. Índices de desigualdad del ingreso. Información original por estratos de ingreso

Índice	1950	1956	1958	1963	1968	1975	1977**
Media aritmética	387	691	835	1 278	1 974	3 266	5 419
Media geométrica	241	457	591	769	1 257	1 689	3 336
Varianza*	554	666	776	3 080	6 537	21 274	36 433
Desviación típica	744	816	881	1 754	2 557	4 612	6 036
Coef. de variación	1.921	1.181	1.055	1.373	1.295	1.412	1.113
Varianza de logaritmos	.680	.765	.602	.893	.831	1.411	1.033
Coefficiente de Gini	.525	.483	.452	.534	.489	.569	.503
Diferencia absoluta media	406	667	754	1 366	1 932	3 715	5 451
Diferencia relativa media	1.050	.965	.903	1.069	.979	1.137	1.006
Desviación absoluta media	305	488	563	1 038	1 431	2 731	3 996
Desviación relativa media	.788	.706	.675	.812	.725	.836	.738

Índices de Theil:

Pond. con ingreso	.656	.439	.381	.458	.488	.612	.447
Pond. con población	.478	.413	.346	.508	.451	.659	.484
Valor del parámetro	Índice de Atkinson						
.2	.116	.083	.072	.103	.092	.117	.086
.5	.243	.192	.168	.234	.209	.272	.208
1.0	.379	.338	.292	.398	.363	.483	.414
2.0	.529	.536	.453	.584	.566	.741	.630
3.0	.618	.657	.548	.673	.682	.840	.753
Valor del parámetro	Índice izquierdista dividido por la media						
0.2	.100	.080	.081	.164	.196	.314	.631
0.5	.181	.162	.165	.286	.317	.468	.761
1.0	.258	.260	.266	.409	.438	.607	.836
2.0	.323	.349	.349	.503	.537	.706	.870
3.0	.372	.412	.408	.563	.603	.764	.888

Fuente: cuadros C.1-C.7 del apéndice C a este capítulo.

* La varianza está expresada en miles de pesos al cuadrado.

** Ingreso medio mensual. La información original registra ingresos semestrales.

Cuadro B.2. Índices de desigualdad del ingreso. Información original por deciles de ingreso

Índice	1950	1956	1958	1963	1968	1975	1977**
Media aritmética	387	691	835	1 278	1 974	3 266	5 419
Media geométrica	245	455	587	763	1 191	1 709	3 504
Varianza*	296	612	835	2 614	6 303	19 373	32 437
Desviación típica	544	782	914	1 617	2 511	4 401	5 695
Coef. de variación	1.405	1.132	1.095	1.265	1.272	1.348	1.051
Varianza de logaritmos	.707	.778	.602	.941	.934	1.381	.889
Coefficiente de Gini	.519	.488	.459	.538	.530	.565	.487
Diferencia absoluta media	402	676	766	1 375	2 092	3 690	5 279
Diferencia relativa media	1.038	.976	.918	1.076	1.060	1.130	.974
Desviación absoluta media	301	495	568	1 045	1 563	2 737	3 902
Desviación relativa media	.788	.716	.680	.818	.792	.838	.720

Índices de Theil:

Pond. con ingreso	.552	.435	.395	.530	.522	.594	.414
Pond. con población	.458	.418	.352	.516	.505	.647	.436
Valor del parámetro	Índice de Atkinson						
.2	.102	.083	.075	.101	.099	.114	.081
.5	.225	.193	.171	.233	.229	.268	.193
1.0	.389	.367	.317	.430	.424	.512	.381
2.0	.521	.536	.454	.600	.601	.733	.577
3.0	.602	.645	.545	.696	.706	.835	.697
Valor del parámetro	Índice izquierdista dividido por la media						
0.2	.003	.077	.084	.156	.099	.310	.314
0.5	.006	.161	.170	.284	.228	.467	.475
1.0	.010	.265	.269	.412	.423	.606	.611
2.0	.013	.354	.352	.507	.601	.703	.700
3.0	.015	.418	.410	.568	.706	.760	.749

Fuente: cuadros C.8-C.14 del apéndice C a este capítulo.

* La varianza está expresada en miles de pesos al cuadrado.

** Ingreso medio mensual. La información original registra ingresos semestrales.

Cuadro B.3. Índices de desigualdad de ingreso. Información corregida por estratos

Índice	1950	1956	1958	1963	1968	1977**
Media aritmética	536	1 129	1 339	1 777	2 739	9 002
Media geométrica	346	718	850	1 056	1 738	5 400
Varianza*	1 042	1 945	2 565	6 594	14 954	95 212
Desviación típica	1 021	1 395	1 602	2 568	3 867	9 758
Coef. de variación	1.906	1.235	1.196	1.445	1.412	1.084
Varianza de logaritmos	.560	.803	.768	.844	.721	1.078
Coefficiente de Gini	.508	.509	.512	.547	.506	.516
Diferencia absoluta media	544	1 149	1 371	1 943	2 744	9 290
Diferencia relativa media	1.016	1.018	1.024	1.093	1.013	1.032
Desviación absoluta media	425	852	1 103	1 553	2 198	7 130
Desviación relativa media	.794	.755	.824	.874	.802	.792

Índices de Theil:

Pond. con ingreso	.639	.483	.489	.589	.540	.465
Pond. con población	.437	.453	.454	.521	.455	.511
Valor del parámetro	Índice de Atkinson					
.2	.112	.092	.093	.110	.100	.091
.5	.232	.211	.214	.246	.222	.218
1.0	.371	.380	.388	.430	.387	.432
2.0	.472	.543	.528	.570	.524	.654
3.0	.531	.629	.603	.644	.606	.794
Valor del parámetro	Índice izquierdista dividido por la media					
0.2	.125	.130	.149	.221	.262	.318
0.5	.209	.241	.277	.357	.387	.594
1.0	.288	.362	.402	.475	.492	.713
2.0	.353	.460	.491	.554	.568	.792
3.0	.400	.523	.525	.601	.617	.835

Fuente: cuadros C.15-C.20 del apéndice C a este capítulo.

* La varianza está expresada en miles de pesos al cuadrado.

** Ingreso medio mensual. La información original registra ingresos semestrales.

Cuadro B.4. Índice de desigualdad del ingreso. Información corregida por deciles

Índice	1950	1956	1958	1963	1968	1977**
Media aritmética	536	1 129	1 339	1 782	2 739	9 002
Media geométrica	350	719	847	1 058	1 732	5 430
Varianza*	574	1 726	2 743	5 694	12 691	117 445
Desviación típica	758	1 313	1 656	2 386	3 562	10 837
Coef. de variación	1.415	1.164	1.237	1.339	1.301	1.204
Varianza de logaritmos	.600	.807	.763	.871	.745	.981
Coefficiente de Gini	.504	.510	.518	.547	.519	.525
Diferencia absoluta media	540	1 152	1 388	1 950	2 842	
Diferencia relativa media	1.008	1.020	1.037	1.094	1.038	1.050
Desviación absoluta media	424	867	1 101	1 530	2 191	7 130
Desviación relativa media	.792	.768	.822	.858	.800	.792

Índices de Theil:

Pond. con ingreso	.545	.469	.501	.569	.522	.499
Pond. con población	.426	.451	.457	.522	.458	.505
Valor del parámetro	Índice de Atkinson					
.2	.100	.092	.093	.103	.098	.086
.5	.218	.211	.214	.243	.220	.224
1.0	.347	.380	.388	.406	.368	.425
2.0	.474	.543	.528	.579	.529	.614
3.0	.534	.629	.603	.663	.611	.723
Valor del parámetro	Índice izquierdista dividido por la media					
0.2	.009	.130	.149	.030	.043	.424
0.5	.024	.241	.277	.071	.098	.590
1.0	.052	.362	.402	.140	.180	.704
2.0	.090	.460	.491	.216	.261	.772
3.0	.125	.523	.525	.277	.319	.807

Fuente: cuadros C.21-C.26 del apéndice C a este capítulo.

* La varianza está expresada en miles de pesos al cuadrado.

** Ingreso medio mensual. La información original registra ingresos semestrales.

Cuadro B.5. Índices de desigualdad del ingreso. Información por deciles, corregida de acuerdo con el método CEPAL/Banco de México.

Índice	1963	1968	1977
Media aritmética	1 734	2 510	9 002
Media geométrica	852	1 285	5 430
Varianza*	7 413	14 823	117 444
Desviación típica	2 722	3 850	10 837
Coef. de variación	1.570	1.534	1.204
Varianza de logaritmos	1.227	1.200	.981
Coeficiente de Gini	.617	.597	.525
Diferencia absoluta media	2 140	2 997	9 452
Diferencia relativa media	1.234	1.194	1.050
Desviación absoluta media	1 664	2 289	7 130
Desviación relativa media	.960	.912	.792

Índices de Theil

Pond. con ingreso	.734	.691	.499
Pond. con población	.711	.669	.505
Valor del parámetro	Índice de Atkinson		
.2	.138	.130	.096
.5	.310	.293	.224
1.0	.537	.517	.425
2.0	.695	.690	.614
3.0	.771	.778	.723
Valor del parámetro	Índice izquierdista		
.2	.268	.311	.440
.5	.422	.458	.590
1.0	.546	.578	.704
2.0	.629	.660	.772
3.0	.678	.710	.807

Fuente: cuadros C.27, C.28 y C.29 del apéndice C a este capítulo.

Cuadro B.6. Posiciones ordinales de distribuciones del ingreso de acuerdo con varios índices

Año	Coef. de variación					Varianza de logaritmos					Coef. de Gini					Theil ingreso					Theil población				
	Est.		Deciles			Est.		Deciles			Est.		Deciles			Est.		Deciles			Est.		Deciles		
	O	C	O	C	*	O	C	O	C	*	O	C	O	C	*	O	C	O	C	*	O	C	O	C	*
1950	7	6	7	6		2	1	2	1		5	2	4	1		7	6	6	5		4	1	4	1	
1956	3	3	3	1		3	4	3	4		2	3	3	2		2	2	3	1		2	2	2	2	
1958	1	2	2	3		1	3	1	3		1	4	1	3		1	3	1	3		1	3	1	3	
1963	5	5	4	5	3	5	5	6	5	3	6	6	6	6	3	5	5	5	6	3	6	6	6	6	3
1968	4	4	5	4	2	4	2	5	2	2	3	1	5	4	2	4	4	4	4	2	3	4	5	4	2
1975	6		6			7		7			7		7			6		7			7		7		
1977	2	1	1	2	1	6	6	4	6		4	5	2	5	1	3	1	2	2	1	5	5	3	5	1

Nota: O = Información original.

C = Información corregida.

* = Información corregida por el método CEPAL/Banco de México.

Cuadro B.7. Posiciones ordinales de distribuciones del ingreso de acuerdo con el índice de Atkinson para varios valores del parámetro

Año	.2					.5					1.0					2.0					3.0				
	Est.		Deciles			Est.		Deciles			Est.		Deciles			Est.		Deciles			Est.		Deciles		
	O	C	O	C	*	O	C	O	C	*	O	C	O	C	*	O	C	O	C	*	O	C	O	C	*
1950	6	6	6	5		6	5	4	3		4	1	4	1		2	1	2	1		2	1	2	1	
1956	2	2	3	2		2	1	3	1		2	2	2	2		3	4	3	4		3	4	3	4	
1958	1	3	1	3		1	2	1	2		1	4	1	3		1	3	1	2		1	2	1	2	
1963	5	5	5	6	3	5	6	6	6	3	5	5	6	5	3	5	5	5	5	3	4	5	4	5	2
1968	4	4	4	4	2	4	4	5	4	2	3	3	5	4	2	4	2	6	3	2	5	3	6	3	3
1975	7		7			7		7			7		7			7		7			7		7		
1977	3	1	2	1	1	3	3	2	5	1	6	6	3	6	1	6	6	4	6	1	6	6	5	6	1

Nota: O = Información original.

C = Información corregida.

* = Información corregida por el método CEPAL/Banco de México.

Cuadro B.8. Posiciones ordinales de distribuciones del ingreso de acuerdo con el índice de Kolm para varios valores del parámetro

Año	.2					.5					1.0					2.0					3.0				
	Est.		Deciles			Est.		Deciles			Est.		Deciles			Est.		Deciles			Est.		Deciles		
	O	C	O	C	*	O	C	O	C	*	O	C	O	C	*	O	C	O	C	*	O	C	O	C	*
1950	3	1	1	1		3	1	1	1		1	1	1	1		1	1	1	1		1	1	1	1	
1956	1	2	2	2		1	2	2	2		2	2	2	2		3	2	3	2		3	2	3	2	
1958	2	3	3	3		2	3	3	3		3	3	3	3		2	3	2	3		2	3	2	3	
1963	4	4	5	4	1	4	4	5	4	1	4	4	4	4	1	4	4	4	4	1	4	4	4	4	1
1968	5	5	4	5	2	5	5	4	5	2	5	5	5	5	2	5	5	5	5	2	5	5	5	5	2
1975	6		6			6		6			6		6			6		7			6		7		
1977	7	6	7	6	3	7	6	7	6	3	7	6	7	6	3	7	6	6	6	3	7	6	6	6	3

Nota: O = Información original.

C = Información corregida.

* = Información corregida por el método CEPAL/Banco de México.

APÉNDICE C

Distribuciones del ingreso utilizadas en los cálculos.

Cuadro C.1. Información original por estratos
1950

Estratos	Familias número	%	Ingreso medio	% del ingreso total
1	188 884	3.69	50.25	.48
2	1 317 090	25.80	113.05	7.52
3	995 475	19.50	175.00	8.08
4	888 269	17.39	249.99	11.23
5	556 444	10.89	350.03	9.85
6	551 340	10.80	499.96	13.93
7	362 454	7.09	799.79	14.66
8	122 520	2.40	1 249.20	7.74
9	76 575	1.50	2 249.21	8.71
10	45 944	.89	7 333.82	17.04
Total	5 105 000	100.00	387.35	100.00

Fuente: Altimir [2], cuadro B-1, sec. I, p. 170.

Cuadro C.2. Información original por estratos
1956

Estratos	Familias número	%	Ingreso medio	% del ingreso total
1	225 397	3.90	72.62	.41
2	866 913	15.00	157.96	3.42
3	918 928	15.89	263.28	6.05
4	653 075	11.29	361.90	5.91
5	589 501	10.20	459.17	6.78
6	1 051 855	18.20	629.31	16.57
7	543 266	9.39	870.84	11.85
8	647 295	11.20	1 426.62	23.12
9	150 265	2.59	2 513.44	9.46
10	132 926	2.30	4 919.69	16.38
Total	5 779 426	100.00	690.80	100.00

Fuente: Altimir [2], cuadro B-2, sec. I, p. 171.

Cuadro C.3. Información original por estratos
1958

Estratos	Familias número	%	Ingreso medio	% del ingreso total
1	454 782	7.09	164.57	1.40
2	1 005 644	15.70	267.92	5.04
3	775 051	12.09	366.95	5.32
4	813 483	12.69	463.30	7.05
5	1 268 265	19.79	625.95	14.85
6	794 267	12.39	881.72	13.09
7	896 753	14.00	1 437.91	24.11
8	397 133	6.19	3 918.62	29.11
Total	6 405 381	100.00	834.61	100.00

Fuente: Altimir [2], cuadro B-3, sec. I, p. 172.

Cuadro C.4. Información original por estratos
1963

Estratos	Familias número	%	Ingreso medio	% del ingreso total
1	1 346 455	18.36	215.67	3.09
2	1 842 671	25.14	437.19	8.60
3	1 584 668	21.61	776.74	13.13
4	798 198	10.89	1 240.46	10.57
5	1 099 446	15.00	2 100.21	24.65
6	333 498	4.55	3 651.48	13.00
7	139 996	1.90	5 205.75	7.78
8	120 939	1.64	7 644.88	9.86
9	64 500	.88	13 477.30	9.28
Total	7 329 642	100.00	1 278.02	100.00

Fuente: Altimir [2], cuadro B-4, sec. I, p. 173.

Cuadro C.5. Información original por estratos
1968

Estratos	Familias número	%	Ingreso medio	% del ingreso total
1	440 154	5.40	215.66	.59
2	1 255 253	15.39	419.13	3.27
3	1 630 200	20.00	765.87	7.767
4	3 325 608	40.80	1 631.37	33.71
5	1 059 630	13.00	3 867.32	25.47
6	277 134	3.40	7 193.12	12.39
7	163 020	2.00	16 580.75	16.79
Total	8 151 000	100.00	1 973.90	100.00

Fuente: Altimir [2], cuadro B-5, sec. I, p. 174.

Cuadro C.6. Información original por estratos
1975

Estratos	Familias número	%	Ingreso medio	% del ingreso total
1	1 532 933	15.03	217.13	1.00
2	578 926	5.67	603.68	1.04
3	793 985	7.79	830.03	1.97
4	889 794	8.73	1 099.76	2.93
5	919 352	9.02	1 477.14	4.08
6	1 063 064	10.43	1 969.40	6.29
7	1 249 585	12.25	2 610.38	9.79
8	865 332	8.49	3 519.50	9.14
9	695 119	6.81	4 582.43	9.57
10	625 811	6.14	6 026.00	11.33
11	345 521	3.39	7 995.51	8.30
12	282 328	2.76	10 539.64	8.93
13	348 579	3.41	24 415.91	25.56
Total	10 192 374	100.00	3 265.64	100.00

Cuadro C.7. Información original por estratos
1977

Estratos	Familias número	%	Ingreso medio	% del ingreso total
1	686 633	5.80	2 802.88	.50
2	556 409	4.69	5 119.14	.73
3	757 664	6.40	7 112.32	1.40
4	923 403	7.80	9 420.57	2.25
5	1 124 657	9.50	12 628.92	3.69
6	1 219 365	10.30	16 667.11	5.27
7	1 633 713	13.79	22 076.19	9.36
8	1 361 427	11.49	29 742.78	10.52
9	1 136 496	9.60	39 388.75	11.63
10	911 564	7.69	52 401.62	12.40
11	591 925	5.00	69 383.80	10.66
12	485 378	4.09	92 544.52	11.66
13	440 863	3.80	170 011.38	19.86
Total	11 839 503	100.00	325 513.5	100.00

Fuente: Altimir [2], cuadro A-7, sec. b, p. 169.

Cuadro C.8. Información original por deciles
1950

Decil	Familias número	%	Ingreso medio	% del ingreso total
1	510 500	10	73.59	1.90
2	510 500	10	112.33	2.90
3	510 500	10	139.44	3.59
4	510 500	10	162.68	4.19
5	510 500	10	189.8	4.89
6	510 500	10	236.28	6.09
7	510 500	10	294.38	7.60
8	510 500	10	383.47	9.89
9	510 500	10	550.03	14.19
10	255 250	5	852.17	11.00
11	255 250	5	2 610.73	33.70
Total	5 105 000	100	387.35	100.00

Fuente: Altimir [2], cuadro 1, p. 133.

Nota: En todos los cuadros por deciles, los números 10 y 11 se refieren a los dos medios deciles superiores.

Cuadro C.9. Información original por deciles
1956

Decil	Familias número	%	Ingreso medio	% del ingreso total
1	577 942	10	103.62	1.50
2	577 942	10	179.60	2.59
3	577 942	10	248.68	3.59
4	577 942	10	310.85	4.49
5	577 942	10	400.66	5.80
6	577 942	10	497.37	7.19
7	577 942	10	621.71	8.99
8	577 942	10	773.69	11.20
9	577 942	10	1 105.27	16.00
10	288 971	5	1 685.55	12.19
11	288 971	5	3 647.42	26.39
Total	5 779 426	100	690.8	100.00

Fuente: Altimir [2], cuadro 1, p. 133.

Cuadro C.10. Información original por deciles
1958

Decil	Familias número	%	Ingreso medio	% del ingreso total
1	640 538	10	183.59	2.20
2	640 538	10	267.04	3.20
3	640 538	10	333.80	4.00
4	640 538	10	408.90	4.89
5	640 538	10	492.36	5.90
6	640 538	10	592.50	7.09
7	640 538	10	726.02	8.69
8	640 538	10	909.61	10.89
9	640 538	10	1 310.18	15.70
10	320 269	5	1 885.99	11.29
11	320 269	5	4 356.14	26.10
Total	6 405 381	100	834.51	100.00

Fuente: Altimir [2], cuadro 1, p. 133.

Cuadro C.11. Información original por deciles
1963

Decil	Familias número	%	Ingreso medio	% del ingreso total
1	732 964	10	166.14	1.29
2	732 964	10	281.16	2.20
3	732 964	10	370.62	2.90
4	732 964	10	485.64	3.80
5	732 964	10	626.22	4.89
6	732 964	10	779.59	6.09
7	732 964	10	1 009.63	7.89
8	732 964	10	1 456.94	11.39
9	732 964	10	2 210.97	17.29
10	366 482	5	3 425.09	13.39
11	366 482	5	7 361.39	28.79
Total	7 329 642	100	1 278.02	100.00

Fuente: Altimir [2], cuadro 1, p. 133.

Cuadro C.12. Información original por deciles
1968

Decil	Familias número	%	Ingreso medio	% del ingreso total
1	815 100	10	236.86	1.20
2	815 100	10	434.25	2.20
3	815 100	10	611.90	3.09
4	815 100	10	809.29	4.09
5	815 100	10	1 006.68	5.18
6	815 100	10	1 263.29	6.40
7	815 100	10	1 638.33	8.30
8	815 100	10	2 210.76	11.20
9	815 100	10	3 217.45	16.30
10	407 550	5	4 974.22	12.60
11	407 550	5	11 646.01	29.50
Total	8 151 000	100	1 973.9	100.00

Fuente: Altimir [2], cuadro 1, p. 133.

Cuadro C.13. Información original por deciles
1975

Decil	Familias número	%	Ingreso medio	% del ingreso total
1	1 019 237	10	195.93	.60
2	1 019 237	10	424.53	1.29
3	1 019 237	10	849.06	2.59
4	1 019 237	10	1 175.63	3.59
5	1 019 237	10	1 632.82	5.00
6	1 019 237	10	2 155.32	6.59
7	1 019 237	10	2 743.13	8.39
8	1 019 237	10	3 755.48	11.49
9	1 019 237	10	5 453.61	16.70
10	509 618	5	8 294.72	12.69
11	509 618	5	20 246.96	30.99
Total	10 192 374	100	3 265.64	100.00

Fuente: Altimir [2], cuadro 1, p. 133.

Cuadro C.14. Información original por deciles
1977

Decil	Familias número	%	Ingreso medio	% del ingreso total
1	1 183 850	10	3 901.62	1.20
2	1 183 850	10	7 478.10	2.30
3	1 183 850	10	11 054.59	3.40
4	1 183 850	10	14 956.20	4.60
5	1 183 850	10	19 182.96	5.90
6	1 183 850	10	23 734.85	7.30
7	1 183 850	10	30 237.55	9.30
8	1 183 850	10	39 991.60	12.29
9	1 183 850	10	56 573.48	17.39
10	591 925	5	82 584.28	12.69
11	591 925	5	153 463.72	23.60
Total	11 838 503	100	32 513.5	100.00

Fuente: Altimir [2], cuadro 1, p. 133.

Cuadro C.15. Información corregida por estratos
1950

Estratos	Familias número	%	Ingreso medio	% del ingreso total
1	188 884	3.69	130.26	.89
2	1 317 090	25.880	182.25	8.78
3	995 475	19.50	244.43	8.89
4	888 269	17.39	317.32	10.31
5	556 444	10.89	427.45	8.69
6	551 340	10.80	697.20	14.06
7	362 454	7.09	1 120.12	14.85
8	122 520	2.40	1 753.92	7.85
9	76 575	1.50	3 120.47	8.74
10	45 944	.89	10 050.48	16.89
Total	5 105 000	100	535.55	100.00

Fuente: Altimir [2], cuadro B-1, sec. II, p. 170.

Cuadro C.16. Información corregida por estratos
1956

Estratos	Familias número	%	Ingreso medio	% del ingreso total
1	225 397	3.90	182.39	.63
2	866 913	15.00	255.93	3.40
3	918 928	15.89	366.43	5.16
4	653 075	11.29	467.63	4.67
5	589 501	10.20	561.23	5.06
6	1 051 855	18.20	1 106.16	17.82
7	543 266	9.39	1 537.52	12.80
8	647 295	11.20	2 425.59	24.06
9	150 265	2.59	4 095.23	9.42
10	132 926	2.30	8 316.21	16.93
Total	5 779 426	100	1 129.12	100.00

Fuente: Altimir [2], cuadro B-2, sec. II, p. 171.

Cuadro C.17. Información corregida por estratos
1958

Estratos	Familias número	%	Ingreso medio	% del ingreso total
1	454 782	7.09	264.02	1.40
2	1 005 644	15.70	375.26	4.40
3	775 051	12.09	464.77	4.19
4	813 483	12.69	558.79	5.29
5	1 268 265	19.79	737.12	10.89
6	794 267	12.39	1 630.55	15.10
7	896 753	14.00	2 591.92	27.09
8	397 133	6.19	6 824.58	31.59
Total	6 405 381	100	1 339.00	100.00

Fuente: Altimir [2], cuadro B-3, sec. II, p. 172.

Cuadro C.18. Información corregida por estratos
1963

Estratos	Familias número	%	Ingreso medio	% del ingreso total
1	1 348 653	18.40	347.68	3.59
2	1 839 739	25.09	617.37	8.72
3	1 583 202	21.60	923.91	11.23
4	798 930	10.89	1 424.92	8.74
5	1 099 446	15.00	3 062.50	25.84
6	337 163	4.60	5 265.56	13.63
7	139 263	1.90	7 622.73	8.15
8	117 274	1.60	11 495.48	10.35
9	65 966	.89	19 231.95	9.74
Total	7 329 640	100	1 777.08	100.00

Fuente: Altimir [2], cuadro B-4, sec. II, p. 173.

Cuadro C.19. Información corregida por estratos
1968

Estratos	Familias número	%	Ingreso medio	% del ingreso total
1	440 154	5.40	497.08	.97
2	1 255 253	15.39	666.96	3.75
3	1 630 200	20.00	1 039.45	7.58
4	3 325 6078	40.80	1 957.59	29.15
5	1 059 630	13.00	5 718.23	27.13
6	277 134	3.40	10 529.11	13.06
7	163 020	2.00	25 075.72	18.31
Total	8 151 000	100	2 739.02	100.00

Fuente: Altimir [2], cuadro B-5, sec. I, p. 174.

Cuadro C.20. Información corregida por estratos
1977

Estratos	Familias número	%	Ingreso medio	% del ingreso total
1	272 285	2.30	2 348.34	.10
2	295 962	2.50	4 320.96	.20
3	390 670	3.29	6 546.90	.40
4	639 279	5.40	10 002.22	10.00
5	864 211	7.30	12 578.13	1.70
6	1 018 112	8.60	16 957.25	2.70
7	1 456 137	12.29	22 395.21	5.10
8	1 491 652	12.60	30 006.66	7.00
9	1 290 398	10.89	39 146.31	7.89
10	1 195 689	10.10	51 338.13	9.60
11	591 925	5.00	71 295.83	6.59
12	876 050	7.39	92 696.27	12.69
13	1 456 137	12.29	197 604.87	44.99
Total	11 838 514	100	54 012.00	100.00

Fuente: Altimir [2], cuadro sin núm., p. 156 y cuadro sin núm., p. 159.

Cuadro C.21. Información corregida por deciles
1950

Decil	Familias número	%	Ingreso medio	% del ingreso total
1	510 500	10	144.59	2.70
2	510 500	10	176.73	3.29
3	510 500	10	214.21	4.00
4	510 500	10	240.99	4.49
5	510 500	10	246.35	4.60
6	510 500	10	299.90	5.60
7	510 500	10	364.17	6.80
8	510 500	10	476.63	8.89
9	510 500	10	776.54	14.50
10	255 250	5	1 188.92	11.10
11	255 250	5	3 641.74	34.00
Total	5 105 000	100	535.55	100.00

Fuente: Altimir [2], cuadro 4, p. 136, y cuadro B-1, p. 170.

Cuadro C.22. Información corregida por deciles
1956

Decil	Familias número	%	Ingreso medio	% del ingreso total
1	577 942	10	225.70	2.00
2	577 942	10	259.56	2.30
3	577 942	10	361.12	3.20
4	577 942	10	417.55	3.69
5	577 942	10	496.55	4.40
6	577 942	10	688.40	6.09
7	577 942	10	1 117.24	9.89
8	577 942	10	1 365.52	12.09
9	577 942	10	1 918.50	17.00
10	288 971	5	2 889.03	12.80
11	288 971	5	5 981.20	26.50
Total	5 779 426	100	1 128.53	100.00

Fuente: Altimir [2], cuadro 4, p. 136, y cuadro B-2, p. 171.

Cuadro C.23. Información corregida por deciles
1958

Decil	Familias número	%	Ingreso medio	% del ingreso total
1	640538	10	281.18	2.09
2	640538	10	374.92	2.80
3	640538	10	441.86	3.29
4	640538	10	508.82	3.80
5	640538	10	589.16	4.40
6	640538	10	696.28	5.19
7	640538	10	977.46	7.30
8	640538	10	1 687.14	12.60
9	640538	10	2 370.03	17.70
10	320269	5	3 320.71	12.39
11	320269	5	7 605.51	28.39
Total	6 405 381	100	1 339.00	100.00

Fuente: Altimir [2], cuadro 4, p. 136, y cuadro B-3, p. 172.

Cuadro C.24. Información corregida por deciles
1963

Decil	Familias número	%	Ingreso medio	% del ingreso total
1	732964	10	267.36	1.50
2	732964	10	497.29	2.79
3	732964	10	532.94	2.99
4	732964	10	657.71	3.69
5	732964	10	835.95	4.69
6	732964	10	923.29	5.17
7	732964	10	1 137.19	6.37
8	732964	10	1 759.25	9.86
9	732964	10	3 340.27	18.73
10	366482	5	4 940.89	13.86
11	366482	5	10 805.09	30.31
Total	7 329 640	100	1 782.43	100.00

Fuente: Altimir [2], cuadro 4, p. 136, y cuadro B-4, p. 173.

Cuadro C.25. Información corregida por deciles
1968

Decil	Familias número	%	Ingreso medio	% del ingreso total
1	815 100	10	520.41	1.90
2	815 100	10	712.14	2.59
3	815 100	10	986.04	3.59
4	815 100	10	1 095.60	4.00
5	815 100	10	1 424.29	5.19
6	815 100	10	1 725.58	6.30
7	815 100	10	2 026.87	7.39
8	815 100	10	2 465.11	8.99
9	815 100	10	4 437.21	16.20
10	407 550	5	7 504.91	13.69
11	407 550	5	16 488.90	30.09
Total	8 151 000	100	2 739.02	100.00

Fuente: Altimir [2], cuadro 4, p. 136, y cuadro B-5, p. 174.

Cuadro C.26. Información por deciles corregida de acuerdo con el método CEPAL/Banco de México
1963

Decil	Familias número	%	Ingreso medio	% del ingreso total
1	732 964	10	173.40	1.00
2	732 964	10	277.44	1.60
3	732 964	10	364.13	2.09
4	732 964	10	485.52	2.80
5	732 964	10	641.57	3.69
6	732 964	10	814.97	4.69
7	732 964	10	1 092.42	6.30
8	732 964	10	1 699.31	9.79
9	732 964	10	3 086.51	17.79
10	366 482	5	5 063.27	14.60
11	366 482	5	12 346.07	35.59
Total	7 329 640	100	1 734	100.00

Fuente: Altimir [2], cuadro sin núm., p. 155 y cuadro sin núm., p. 157.

Cuadro C.27. Información por deciles corregida de acuerdo con el método CEPAL/Banco de México 1963

Decil	Familias número	%	Ingreso medio	% del ingreso total
1	815 100	10	225.89	.89
2	815 100	10	401.60	1.60
3	815 100	10	602.40	2.40
4	815 100	10	803.20	3.20
5	815 100	10	1 029.09	4.09
6	815 100	10	1 305.20	5.19
7	815 100	10	1 756.99	7.00
8	815 100	10	2 635.49	10.49
9	815 100	10	4 216.79	16.79
10	407 550	5	6 425.60	12.80
11	407 550	5	17 820.99	35.49
Total	8 151 000	100	2 510.00	100.00

Fuente: Altimir [2], cuadro sin núm., p. 155 y cuadro sin núm., p. 158.

Cuadro C.28. Información por deciles corregida de acuerdo con el método CEPAL/Banco de México 1977

Decil	Familias número	%	Ingreso medio	% del ingreso total
1	1 183 851	10	990.22	1.10
2	1 183 851	10	1 890.41	2.09
3	1 183 851	10	2 790.61	3.09
4	1 183 851	10	3 690.81	4.09
5	1 183 851	10	4 681.04	5.19
6	1 183 851	10	5 851.29	6.50
7	1 183 851	10	7 471.66	8.30
8	1 183 851	10	10 442.32	11.60
9	1 183 851	10	16 113.58	17.90
10	591 925	5	22 865.07	12.69
11	591 925	5	49 330.95	27.39
Total	11 838 514	100	9 002.00	100.00

Fuente: Altimir [2], cuadro sin núm., p. 155 y cuadro sin núm., p. 159.

BIBLIOGRAFÍA

- Altimir, Oscar (1982), “La distribución del ingreso en México, 1950-1977”, en Bazdresch Parada, C., Reyes Heróles, J., y Vera Ferrer, G. (compiladores), *Distribución del ingreso en México. Ensayos-Análisis Estructural*, cuaderno 2, tomo 1, Banco de México, México.
- Aspe, Pedro y Beristáin, Javier (1984a), “The Evolution of Income Distribution Policies during the Post-Revolutionary Period in Mexico”, en Aspe, P. y Sigmund, P. E. (compiladores), *The Political Economy of Income Distribution in Mexico*, Holmes y Meier, Nueva York.
- Aspe, Pedro y Beristáin, Javier (1984b), “Toward a First Estimate of Evolution of Inequality in Mexico”, en Aspe, P. y Sigmund, P. E. (compiladores), *The Political Economy of Income Distribution in Mexico*, Holmes y Meier, Nueva York.
- Cervantes, Jesús (1982), “La inflación y la distribución del ingreso y la riqueza en México”, en Bazdresch Parada, C., Reyes Heróles y Vera Ferrer, G. (compiladores), *Distribución del ingreso en México. Ensayos-Análisis Estructural*, cuaderno 1, tomo III, Banco de México, México.
- Díez-Canedo, Juan y Vera, Gabriel (1982a), “La importancia de la escolaridad en la determinación del nivel de ingreso”, en Bazdresch Parada, C., Reyes Heróles, J. y Vera Ferrer, G. (compiladores), *Distribución del ingreso en México. Ensayos-Análisis Estructural*, cuaderno 1, tomo III, Banco de México, México.
- Díez-Canedo, Juan y Vera, Gabriel (1982b), “La segmentación del mercado de trabajo y el nivel de ingreso”, en Bazdresch Parada, C., Reyes Heróles, J. y Vera Ferrer, G. (compiladores), *Distribución del ingreso en México. Ensayos-Análisis Estructural*, cuaderno 1, tomo III, Banco de México, México.
- Fisher, F. M. (1956), “Income Distribution, Value Judgements, and Welfare”, en *Quarterly Journal of Economics*, vol. 70.
- Gollás, Manuel (1982a), “La concentración económica y el crecimiento de las empresas”, en *La economía desigual: empleo y distribución en México*, Consejo Nacional de Ciencia y Tecnología.
- Gollás, Manuel (1982b), “La desigualdad del ingreso familiar: origen y causas”, en *La economía desigual: empleo y distribución en México*, Consejo Nacional de Ciencia y Tecnología.
- Paglin, Morton (1975), “The Measurement and Trend of Inequality: A Basic Revision”, *The American Economic Review*, vol. 65, núm. 4, septiembre.
- Rothschild, Michael y Stiglitz, Joseph E. (1973), “Some Further Results on the Measurement of Inequality”, *Journal of Economic Theory*, vol. 6.
- Sen, Amartya (1973), *On Economic Inequality*, Oxford University Press.
- Wiles, Peter (1978), “Our Shaky Data Base”, en Krelle, Wilhelm y Shorrocks, Anthony F., *Personal Income Distribution*, North-Holland, Amsterdam.
- Zazueta, César (1982), “Salarios y Distribución”, en Bazdresch Parada, C., Reyes Heróles, J. y Vera Ferrer, G. (compiladores), *Distribución del ingreso en México. Ensayos-Análisis Estructural*, cuaderno 2, tomo II, Banco de México, México.

6

ORÍGENES DE LA DESIGUALDAD EN LA DISTRIBUCIÓN DEL INGRESO FAMILIAR EN MÉXICO*

*Manuel Gollás***

INTRODUCCIÓN

Es asunto central de la política económica conocer si los objetivos de crecimiento y distribución son por su naturaleza complementarios o competitivos y conocer en qué condiciones esto ocurre.

Varias investigaciones empíricas —Kuznetz (1955), Adelman y Morris (1973), Weisskoff (1970), Fishlow (1972)— muestran incompatibilidades entre las medidas de distribución y el comportamiento de variables de crecimiento. También existe evidencia de que la distribución del ingreso tiende a hacerse más desigual durante periodos de crecimiento rápido. Sin embargo, existe también evidencia (Fei y Ranis 1975) que muestra que la desigualdad no aumenta durante periodos de crecimiento. Se atribuye este último comportamiento a que estas economías se alejaron del estilo de crecimiento basado en la sustitución de importaciones e iniciaron un patrón de crecimiento orientado a la sustitución de exportaciones basadas en la modernización de la agricultura y en la absorción del excedente de mano de obra en industrias intensivas en mano de obra. La experiencia de Taiwán (Fei y Ranis, 1975) parece ser la siguiente. El régimen típico de sustitución de importaciones industriales que caracterizó la política económica taiwanesa de 1953 a 1960 no aumentó el nivel de empleo ni mejoró la distribución del ingreso. El bien conocido fenómeno de deformación de los precios relativos de los factores y del reducto durante este periodo de sustitución de importaciones tuvo como resultado el uso de técnicas y la producción de bienes intensivos de capital. Durante este periodo el coeficiente de Gini fue muy parecido a los de la mayor parte de los países en desarrollo.

* Publicado originalmente en Nora Lustig (comp.), *Panorama y perspectiva de la economía mexicana*, México, El Colegio de México, Centro de Estudios Económicos, 1980, pp. 137-154.

** Profesor-Investigador del Centro de Estudios Económicos, El Colegio de México (falleció en 2015).

Durante la década de 1960, sin embargo, el gobierno de Taiwán puso en práctica reformas para que su economía se alejara de la sustitución de importaciones y se orientara hacia la sustitución de exportaciones. De esta manera fue posible para el empresario utilizar la abundante fuerza de trabajo sin calificación en la producción destinada a mercados nacionales y extranjeros. De este modo se lograron tasas de crecimiento y de empleo elevado que culminaron, al final del decenio, en el uso casi total de excedente de mano de obra. El análisis de los datos de Taiwán señala que la concentración del ingreso, medida por el índice de Gini, permaneció más o menos constante entre 1964 y 1968 y empezó a declinar sustancialmente después durante el periodo de crecimiento rápido basado en la sustitución exportaciones.

Por otra parte, autores como Simon Kuznetz, Arthur Lewis y autores marxistas dependentistas sostienen el punto de vista de que a medida que el crecimiento económico se acelere, la distribución ingreso se deteriora debido a que 1) la participación de las ganancias aumenta, 2) la acumulación de acervos de capital por los sectores más ricos aumenta y 3) se observa un desplazamiento de actividades rurales a urbanas que incrementa el tamaño del sector más desigual (el urbano).

Antes de investigar si el crecimiento acelerado conduce a un deterioro de la distribución del ingreso, conviene conocer los orígenes de la desigualdad así como la contribución a la desigualdad total que se observa en los distintos tipos de ingreso. Éste es el tema central del presente trabajo.

DESCOMPOSICIÓN DE ÍNDICES DE DESIGUALDAD

Los índices de descomposición de la desigualdad se pueden clasificar en tres tipos: descomposición por origen del ingreso, descomposición por sector económico y, descomposición por los factores que determinan el nivel de ingreso.

Descomposición por origen del ingreso

El ingreso familiar generalmente se compone de los ingresos que provienen del trabajo, del capital y de transferencias. El tipo de preguntas que trata de responder esta descomposición es: de la desigualdad total, cuánto es atribuible a la desigualdad que se observa en el ingreso por trabajo, cuánto a la que se observa en el ingreso por capital y cuánto a la que se observa en el ingreso

por transferencias. Mediante procedimientos de descomposición se cuantifican estos efectos y se muestra cómo cada distinto tipo de ingreso contribuye a la desigualdad total, así como la forma en que esta última depende de la desigualdad de cada tipo de ingreso.

Descomposición por sector económico

El tipo de preguntas que trata de responder este tipo de descomposición es: de la desigualdad total, cuánto es atribuible a la variabilidad en los ingresos agrícolas, cuánto a la variabilidad en los ingresos no agrícolas y cuánto a la desigualdad que se observa entre sectores agrícolas y no agrícolas.

Descomposición según las causas que determinan el ingreso

Numerosos estudios de países en vías de desarrollo han mostrado que el ingreso total de las familias está sistemáticamente relacionado con algunas características de la familia, tales como el número de participantes en la fuerza de trabajo y sus características personales, la edad de la familia, la localización geográfica, la naturaleza del trabajo, el nivel educativo, etcétera. Este tipo de descomposición de la desigualdad trata de responder las siguientes preguntas: de la desigualdad total, cuánta está asociada a variaciones en los factores que determinan el nivel de ingreso, como son: educación, edad, situación geográfica, etcétera.

DESCOMPOSICIÓN DE LOS NIVELES DE DESIGUALDAD

Existen cuando menos tres índices de desigualdad que permiten su descomposición: el de Gini, el índice de Theil y el análisis de varianza. En este trabajo utilizaremos la descomposición del índice de Gini al ingreso clasificado según su origen.

El coeficiente de Gini es una medida de desigualdad muy popular, que tiene expresión gráfica en la curva de Lorenz. La descomposición de este índice ha sido desarrollada, entre otros autores, por Fei y Ranis (1975), Fei, Ranis y Kuo (1978), Pyatt (1976) y Mangahas (1975), Mehran (1974) y Ayub (1977), quienes han hecho numerosas aplicaciones de la descomposición del índice de Gini.

En nuestro trabajo de descomposición del índice de Gini se supondrá que los ingresos pueden clasificarse como ingresos por sueldos o salarios, ingresos derivados de la propiedad e ingresos por transferencias, y que la suma de estos ingresos constituye el ingreso total de la familia.

Si usamos el coeficiente de Gini como medida de desigualdad, podemos pensar que el Gini para toda la economía es un promedio ponderado de cada uno de los Ginis de los distintos tipos de ingreso. La ponderación está dada por la participación de ese tipo de ingreso en el ingreso total. Este procedimiento es incorrecto, ya que para calcular el índice de Gini se requiere que los individuos se agrupen en orden creciente de ingreso, pero puede resultar que los diferentes tipos de ingreso (salarios, propiedad, transferencias) no cumplan con esa condición.

Para tener la relación correcta entre el coeficiente de Gini total y los de cada tipo de ingreso, se ordenan las familias de acuerdo con su ingreso total. Para cada tipo de ingreso se calcula un coeficiente de Gini que llamaremos “seudo Gini”, esto es, el coeficiente que se obtiene para cada tipo de ingreso (salarios, propiedad, transferencias) si las familias se ordenan de acuerdo con el ingreso total, y no con el ingreso que reciben de una fuente de ingreso en particular. Se puede demostrar (Fei, Ranis y Kuo, 1978) que el Gini del ingreso total \bar{G} es el promedio ponderado de los seudoginis de los diferentes tipos de ingreso (G_i) y las ponderaciones son las participaciones de cada tipo de ingreso en el ingreso total (Y):

$$G = \bar{G}_1 \Phi_1 + \bar{G}_2 \Phi_2 + \bar{G}_3 \Phi_3 \quad (1)$$

Por otra parte, el seudogini \bar{G}_i para cada tipo de ingreso es igual al producto

$$\bar{G}_i = G_i R_i \quad (2)$$

del “verdadero” Gini de cada tipo de ingreso (G_i) y el coeficiente de correlación

$$R_i = \frac{\text{Corr}(Y_i, \rho)}{\text{Corr}(Y_i, \rho_i)} \quad (3)$$

La interpretación de R_i es la siguiente. Si tomamos, por ejemplo la R_p , que corresponde al ingreso por trabajo, el numerador es la correlación entre el ingreso recibido por trabajo (Y_i) y la posición de las familias según su ingreso

total ordenadas de menor a mayor. El denominador es el coeficiente de correlación entre el ingreso por salario (Y_1) y la posición de la familia en términos del ingreso que recibe por trabajo (ρ_1). Si sustituimos (2) y (3) en (1) y dividimos todo por G obtenemos la siguiente expresión:

$$100\% \frac{\Phi_1 G_1}{G} \frac{\text{Corr}(Y_1, \rho)}{\text{Corr}(Y_1, \rho_1)} + \frac{\Phi_2 G_2}{G} \frac{\text{Corr}(Y_2, \rho)}{\text{Corr}(Y_2, \rho_2)} + \quad (4)$$

$$\frac{\Phi_3 G_3}{G} \frac{\text{Corr}(Y_3, \rho)}{\text{Corr}(Y_3, \rho_3)}$$

$$100\% = CD_1 + CD_2 + CD_3$$

Las CD_i señalan entonces la contribución de las desigualdades de cada tipo de ingreso (trabajo, propiedad y transferencias) a la desigualdad total. La desigualdad total depende, según esta expresión, del grado de desigualdad en cada tipo de ingreso, del grado de correlación entre cada tipo de ingreso y el total, y de la importancia que cada tipo de ingreso tiene en el total.

En el cuadro 1 aparecen los resultados de los cálculos hechos para México, empleando los datos de las encuestas de ingresos y gastos de los años 1963, 1968 y 1975¹ y las ecuaciones (1)-(4). Cabe recordar que el tipo de descomposición anterior pretende responder a las siguientes preguntas: ¿De la desigualdad total, cuánto puede atribuirse a la desigualdad del ingreso por sueldos y salarios, cuánto al ingreso que se obtiene de las propiedades y cuánto al ingreso por transferencias?

En el cuadro 1, renglón II, se observa que los ingresos por propiedades y por transferencias tienen, en la mayoría de los años, los Ginis más elevados, lo que indica que estos ingresos están distribuidos en forma más desigual. Con esta información se pensaría que las desigualdades en la distribución del ingreso por propiedades y transferencias son responsables de la mayor parte de la desigualdad total y que la desigualdad en los ingresos por trabajo es menos importante. Sin embargo, esta conclusión es equivocada porque

¹ La distribución del ingreso en México. Encuesta sobre los ingresos y gastos de las familias 1968. Banco de México, S. A., FCE; Encuesta sobre ingresos y gastos familiares en México 1963. Banco de México, S. A.; Encuesta de ingresos y gastos familiares 1975. Centro Nacional de Información y Estadística del Trabajo. Secretaría del Trabajo y Previsión Social.

debemos considerar también la manera como influye la participación de cada factor en el ingreso total (cuadro 1, renglón I) y la correlación entre cada tipo de ingreso y el ingreso total, que indica cuándo la desigualdad de cada tipo de ingreso aumenta la desigualdad global o anula la desigualdad de otros tipos de ingresos.

Cuadro 1. Descomposición de la desigualdad por origen del ingreso, 1963-1975

		Años		
		1963	1968	1975
I. Participación de los factores de la producción en el ingreso total (ϕ_i)	ϕ_w	(1)	(2)	(3)
		0.6267	0.5355	0.6358
	ϕ_n	0.3555	0.4265	0.3027
	ϕ_T	0.0178	0.0400	0.0615
II. Gini de cada factor o tipo de ingreso (G_i)	G_w	0.5192	0.4973	0.5568
	G_n	0.5851	0.4992	0.5902
	G_T	0.5936	0.4093	0.6012
	G_y	0.5439	0.4946	0.5696
III. Contribución de cada factor a la desigualdad total CD_i	CD_w	0.5990	0.5364	0.6218
	CD_n	0.3830	0.4305	0.3134
	CD_T	0.0180	0.0331	0.0648
		—	—	—
		1.0000	1.0000	1.0000
IV. Participación relativa, salarios, ganancias y relación de Ginis	ϕ_w / ϕ_n	1.7628	1.2503	2.1004
	G_w / G_n	0.8873	0.9965	0.9434
V. Ginis relativos de cada factor	G_w / G_y	0.9545	1.0054	0.9775
	G_n / G_y	1.0757	1.0093	1.0361
	G_T / G_y	1.0914	1.8275	1.0555

En el cuadro 1, renglón III, aparecen los índices que miden la contribución de cada tipo de ingreso a la desigualdad total, es decir, es la importancia de la desigualdad de cada tipo de ingreso en la total (ID_i). En cada uno de los tres años estudiados, el ingreso por salario es la fuente más importante de

desigualdad (más de 50%) seguido en importancia por los ingresos por propiedades (cuando más 43%) y los ingresos por transferencias (menos de 1%).

Resumiendo los resultados obtenidos: 1) en el periodo estudiado los ingresos por trabajo fueron menos desiguales que los ingresos de la propiedad y la concentración del ingreso por transferencias durante dos años (1963 y 1968) fue mayor que en los dos primeros (cuadro 1, renglón II); 2) la importancia relativa de cada tipo de ingreso en el ingreso total se mantiene a lo largo del periodo. La proporción más alta en el ingreso total la constituyen los ingresos por salarios seguidos por los de la propiedad y finalmente los de transferencias (cuadro 1, renglón I) y, 3) el ingreso por sueldos y salarios es para cada año la fuente más importante de desigualdad. La desigualdad en el ingreso por sueldos y salarios explica, pues, la mayor parte de la desigualdad total o, dicho de otro modo, la mayor parte de la desigualdad total puede atribuirse a la desigualdad del ingreso por sueldo y salarios (cuadro 1, renglón III).

El resultado de que el ingreso del trabajo (sueldo y salarios) es el componente del ingreso total que genera más desigualdad es ciertamente contrario a las nociones comúnmente aceptadas. Para explicar este fenómeno conviene analizar con más detalle la manera como se calculan los índices que miden la contribución de cada tipo de ingreso a la desigualdad total (CD).

¿Cómo se explica que el ingreso por sueldos y salarios contribuya tanto a la desigualdad total si, como se señaló, está mejor distribuido que el de la propiedad y las transferencias? Parte de la explicación se encuentra en la magnitud de las correlaciones que se emplean para calcular R_i . Para ilustrar tomemos como ejemplo el año 1968. Para dicho año las correlaciones entre el ingreso total y los distintos tipos de ingreso ($\text{cor } Y_i, \rho$) son como sigue: salarios 0.57, propiedades 0.36, transferencias 0.15. Esto es, el valor de la correlación que corresponde al trabajo, aunque no es cercana a la unidad, es positiva y mayor que las de los otros tipos de ingreso. A esto hay que agregar que la participación del ingreso por trabajo es mayor que la de los demás tipos de ingreso, y que la mayoría de las familias recibe la mayor parte de su ingreso por sueldos y salarios. Estas consideraciones significan que en la mayoría de los casos los ingresos altos por trabajo están asociados a ingresos totales altos y viceversa. En conclusión, la razón por la que el ingreso por sueldos y salarios contribuye tanto a la desigualdad total es que este tipo de ingreso constituye el grueso del ingreso total y además de que está desigualmente distribuido.

DESAGREGACIÓN DE LOS CAMBIOS EN LA DESIGUALDAD

La fórmula de la desagregación

Es razonable suponer que el ingreso total familiar está compuesto de diferentes tipos de ingreso. Estos tipos de ingreso pueden agruparse en ingresos provenientes de sueldos y salarios y otras remuneraciones al trabajo, ingresos derivados de capitales e inversiones, ingresos provenientes de transferencias (pensiones, donativos, jubilaciones, etcétera) e ingresos diversos.

Los dos componentes principales del ingreso total, sueldos y salarios e ingresos derivados de la propiedad dependen a su vez de la cantidad y tipo de capital humano y físico que la familia haya acumulado. El grado de desigualdad de la distribución personal del ingreso depende así del grado de desigualdad que exista en la distribución de estos recursos.

Si se toma como medida de índice de desigualdad total un coeficiente como el Gini (G_y)² se pueden estimar también los coeficientes de Gini que muestren la desigualdad de la distribución del ingreso de cada uno de los componentes del ingreso total. Dicho en otra forma, se pueden calcular los coeficientes de Gini (G_i) según el origen del ingreso. De esta manera, el índice de desigualdad total G_y se puede descomponer y mediante algún procedimiento encontrar el origen de la desigualdad según el tipo de ingreso.

En este trabajo se aplica el método de descomposición desarrollado por J. Fei, G. Ranis y S. W. Y. Kuo (1975 y 1978), que permite atribuir las causas de un cambio en G_y a un efecto de distribución funcional, y al efecto Gini que se observa en los distintos tipos de ingreso. Estos efectos se explican en detalle más adelante.

La ecuación de descomposición que se utiliza aquí liga el índice de Gini total G_y con los índices de Gini de cada uno de los distintos tipos de ingreso (trabajo, capital, transferencias) G_i y con la participación de cada tipo de ingreso en el ingreso total Φ_i .

Se puede calcular G_y en forma aproximada como la suma ponderada de los Ginis de cada tipo de ingreso o ingreso que obtiene cada factor de la producción, esto es, como la suma de $\Phi_i G_i$, donde Φ_i es la participación de cada factor en el ingreso total. Este procedimiento puede resultar equivocado porque los diferentes tipos de ingreso afectan de manera distinta el grado de desigualdad. Por ejemplo, un Gini del ingreso por trabajo (G_w elevado) combinado con una elevada participación de sueldos y salarios en el ingreso total (Φ_w elevada) con-

² Existen otros índices de desigualdad como el Theil que tienen propiedades similares al de Gini.

tribuye a acentuar la desigualdad. Por otra parte, un elevado Gini en el ingreso recibido por transferencias (G_T elevado) que resulta de, por ejemplo, una alta concentración de este tipo de ingreso en las familias pobres, combinado con un elevado presupuesto del gobierno para estos gastos (una Φ_T elevada) resultará en una disminución y en un aumento de la desigualdad.

Es necesario entonces desarrollar una fórmula de descomposición de la desigualdad que tome en cuenta el efecto positivo o negativo de los distintos tipos de ingreso sobre la desigualdad.

Supóngase que el ingreso de n familias está representado por el vector $Y = (Y_1, Y_2, Y_3, \dots, Y_n)$. Por otra parte el ingreso Y es la suma de un número r de factores de la producción que posee la familia y de los que deriva ingreso:

$$Y = (Y_1, Y_2, Y_3, \dots, Y_n) = (W^1 + W^2 + W^3, \dots + W^r = \sum_r W^i) \quad (5)$$

$$W^i = (W_1^i, W_2^i, W_3^i, \dots, W_n^i) \quad i = 1, 2, 3, \dots, r \quad (6)$$

Para simplificar la exposición se puede pensar que en la economía existen sólo tres factores de la producción que reciben ingreso: capital físico ($i = 1$), trabajo calificado ($i = 4$) y trabajo no calificado ($i = 3$). La diferencia entre una familia rica y una pobre se explica por las distintas cantidades que se tengan de estos factores. De esta manera es de esperarse que las familias de elevados ingresos tengan mayor cantidad de capital y mayor número de la fuerza de trabajo educada. Por otra parte, las familias de bajos ingresos derivan éstos principalmente por concepto de actividades no calificadas. Conviene por esto investigar el tipo de relación que existe entre el ingreso de cada factor de la producción o tipo de ingreso (W^i) y el ingreso total (Y). Se puede establecer esta relación mediante regresiones lineales:

$$W^i = b_i + a_i Y \quad (i = 1, 2, 3, \dots, r) \quad (7)$$

donde

$$\begin{aligned} b_1 + b_2 + b_3 \dots &= b_r = 0 \\ a_1 + a_2 + a_3 \dots &= a_r = 1 \end{aligned}$$

La ecuación (7) se estima con los datos que se obtienen de (6) y (7).³

³ Puesto que el patrón del ingreso total Y es la suma de los factores que lo componen, las ecuaciones de las regresiones lineales de (7) no son independientes entre sí. Por esta razón la suma de los coeficientes de esta regresión, a_i , deben sumar 1 y la de los constantes b_i cero (véase Fei, Ranis y Kuo, 1978).

De esta manera se espera que los coeficientes a_i sean positivos para los ingresos por capital y propiedades así como el de los salarios que obtiene la mano de obra calificada. Por otra parte se espera que los coeficientes a_i sean negativos para los ingresos del tipo que obtiene la mano de obra no calificada, o el ingreso por transferencias. Dicho en otra manera, se espera que entre más elevado sea el ingreso total, mayores serán los componentes de ingresos por propiedades y mano de obra calificada y menores los componentes por ingreso a la mano de obra no calificada y transferencias.

Por este procedimiento podemos clasificar el tipo de ingreso que deriva de cada factor de la producción. El tipo de ingreso se define por el signo de a_i y b_i en las regresiones lineales entre el ingreso derivado de cada factor y el ingreso total. Así, la característica de un tipo de ingreso al que llamaremos A es que una familia tenga absoluta y proporcionalmente más de ese tipo de ingreso que una familia pobre. Ejemplo de este ingreso es el que se deriva de la propiedad. La característica del tipo de ingreso B es que una familia rica tenga absolutamente más, pero proporcionalmente menos de este tipo de ingresos que una familia pobre. El ingreso que se deriva por remuneraciones al trabajo es ejemplo de este segundo tipo de ingreso. Finalmente, el ingreso del tipo C es aquel que es muy bajo entre las familias ricas. El ingreso que se origina en transferencias es ejemplo de este tipo de ingreso.

Una vez que se clasifican los ingresos, se sigue que el tipo de ingreso A tiene distribución más desigual que el tipo B y este último tiene distribución menos desigual que el ingreso total (véase Apéndice en Fei, Ranis y Kuo, 1978).

Cuando se conoce el ingreso familiar total se puede definir el Gini total $G_y = G(Y)$. También pueden calcularse los Ginis del ingreso de cada factor de la producción $G_i = G(W^i)$. Con el valor de Y y la regresión i se puede estimar el patrón de ingreso de cada factor W^i , a saber:

$$W^i = (W_1^i, W_2^i, W_3^i, \dots, W_n^i) \quad i = 1, 2, 3, \dots, r \quad (8)$$

$$W_j^i = b_i + a_i Y_j \quad j = 1, 2, 3, \dots, n; \quad i = 1, 2, 3, \dots, r \quad (9)$$

Con la información que se obtiene de (9) se puede entonces calcular el Gini "estimado" del ingreso de cada factor $G(W^i)$.

Definimos ahora \widehat{G}_y como un estimador del verdadero coeficiente de Gini G_y ,

$$G_y = \widehat{G}_y - \theta \quad (10)$$

donde θ es el error de estimación.⁴

Cuando se consideran solamente tres factores de la producción (trabajo, capital y transferencias) tenemos:

$$\widehat{G}_y = \Phi_W + G_W + \Phi_\pi G_\pi - \Phi_T G_T \quad (11)$$

Así tenemos que \widehat{G}_y es el promedio ponderado de los coeficientes de Gini de cada factor usando como ponderadores la participación relativa de cada factor en el ingreso total de la familia. El signo del término del ingreso por transferencias ($\Phi_T G_T$ es negativo porque, según se explicó, este tipo de ingreso contribuye a la igualdad y por tanto disminuye el valor del coeficiente de Gini G_y).

El empleo de la ecuación (10) que permite calcular \widehat{G}_y como un estimador del verdadero coeficiente de Gini G_y se justifica únicamente si los errores de estimación θ_i son pequeños. En tal caso podemos eliminar θ_i de (10). Dicho en otra forma, \widehat{G}_y es un buen estimador de G_y cuando todos los componentes del ingreso de cada factor W^i tienen una cercana relación lineal con Y .

Por otra parte, si el tipo de ingreso que corresponde a las transferencias (pensiones, jubilaciones, donativos, percepciones a título gratuito, etcétera) es

⁴ Cuando se analiza la información estadística sobre W^i y Y suele suceder que no existe una correlación lineal perfecta entre estas dos variables. Por esta razón se define un término de error no lineal para cada tipo de ingreso:

$$\theta_i = \frac{G(\widehat{W}^i) - G_i}{G_i}$$

donde

$$\begin{aligned} G(W^i) &= G^i + \theta_i G_i \\ G(\widehat{W}^i) &= (1 + \theta_i) G_i \end{aligned}$$

Esto es, θ_i es la desviación del Gini estimado de cada factor de su verdadero Gini y esta desviación se expresa como una fracción del verdadero Gini.

Cuando la correlación (positiva o negativa) entre W^i y Y es perfecta, W^i es aproximadamente igual a \widehat{W}^i y por lo tanto θ_i tiende a cero.

relativamente poco importante, se puede simplificar aún más la ecuación (10). Así tenemos que

$$G_y = \widehat{G}_y \quad (12)$$

donde

$$G_y = \phi_w G_w + \phi_\pi G_\pi \quad (13)$$

De esta manera el estimador \widehat{G}_y es simplemente la suma ponderada de cada factor de la producción.

Causas de la desigualdad

Además de conocer los componentes del índice que mide la desigualdad total conviene investigar las causas que originan cambios en el nivel de desigualdad así como su importancia relativa.

El uso de la ecuación (13) supone una economía de un solo sector y dos factores de la producción: capital y trabajo. Las participaciones relativas de estos factores en el ingreso total son Φ_w y Φ_π respectivamente.

Diferenciando (13) respecto al tiempo tenemos:

$$\frac{dG_y}{dt} = EF + EG \quad (14)$$

donde

$$EF = (G_w - G_\pi) \frac{d\Phi_w}{dt} \quad (15)$$

$$EG = \Phi_\pi \frac{dG_\pi}{dt} + \Phi_w \frac{dG_w}{dt} \quad (16)$$

El término EF (efecto distribución funcional) describe el efecto de un cambio en la distribución funcional del ingreso sobre la desigualdad total. Esto

es, muestra el cambio en G_y debido a cambios en la participación relativa del trabajo y el capital en el ingreso total. El término EG (efecto Gini) capta el efecto que tienen los cambios en la distribución personal de los ingresos por trabajo y por capital sobre la desigualdad total. Dicho de otra manera, EG muestra el cambio en G_y que se debe a cambios en los Ginis de cada factor de la producción.

Con frecuencia se piensa que un cambio en la distribución funcional del ingreso a favor del trabajo disminuye la desigualdad en la distribución del ingreso entre las familias. Sin embargo (véase ecuación 15), esto ocurrirá solamente si el ingreso proveniente de sueldos y salarios está menos desigualmente distribuido que el ingreso por capital ($G_w < G_\pi$). Nótese, sin embargo, que aunque el efecto EF disminuye la desigualdad, el cambio final quedará determinado por el signo y magnitud del efecto Gini (EG).

Investigamos ahora el efecto sobre la desigualdad de cambios en la distribución de la propiedad y cambios en la distribución del ingreso por trabajo, o sea, el efecto Gini (EG).⁵

Según la ecuación (16) un efecto EG negativo contribuye a disminuir la desigualdad. El efecto negativo puede resultar cuando:

- a) El patrón de distribución de la propiedad se hace más equitativo $\left(\frac{dG_\pi}{dt} < 0\right)$. Éste puede ser el resultado de políticas redistributivas del capital físico o la tierra o bien mediante políticas fiscales y monetarias que permitan a las familias más pobres acumular capital físico más rápidamente que las familias más ricas.
- b) El patrón de distribución del ingreso por trabajo se hace menos desigual $\left(\frac{dG_w}{dt} < 0\right)$. Esto puede ocurrir cuando las familias más pobres adquieren la educación y entrenamiento necesarios para recibir remuneraciones más elevadas o cuando se establece una política de remuneración al trabajo más equitativa, o cuando se reduce el desempleo con ingresos cuando menos iguales a los mismos observados.

⁵ Si se acepta la tesis de que las remuneraciones al trabajo dependen del grado de educación y calificación para el trabajo, se puede entonces hablar del efecto que tiene la distribución de la propiedad (capital físico) y del capital humano en la desigualdad.

El signo negativo de EG puede resultar aun cuando sólo uno de los efectos descritos en *a)* o *b)* sea negativo, siempre y cuando éste sea mayor que el efecto positivo. Es decir, puede ocurrir que, por ejemplo, el efecto EG disminuya la desigualdad total (EG negativo) cuando la desigualdad en la distribución de la propiedad haya aumentado $\left(\frac{dG_p}{dt} > 0\right)$ y el de los pagos al trabajo disminuido más rápidamente. En resumen, se puede decir que cualquier disminución en el grado de desigualdad de la distribución del ingreso ya sea del que se obtiene de la propiedad o del trabajo disminuye la desigualdad total.

El caso de México

En el cálculo de la descomposición del índice de Gini se usaron los datos de las encuestas sobre ingresos y gastos de los años 1963, 1968 y 1975 mencionadas. En esta sección se analiza el periodo 1963-1975. En el apéndice aparece el análisis para los periodos 1963-1968 y 1968-1975.

Según nuestros cálculos (cuadro 2, columna 1) la desigualdad de la distribución del ingreso en México, medida por el índice de Gini, aumentó en casi 5% durante el periodo 1963-1975. Debe señalarse que la desigualdad disminuyó durante el periodo 1963-1968, pero después aumentó nuevamente en 1968-1975 (véase cuadro 1, renglón II y apéndice).

Veamos cuál es la importancia del efecto distribución funcional y el efecto Gini en la explicación de este aumento de la desigualdad. Los cálculos para cuantificar estos efectos se hicieron según la ecuación (14). Se emplea esta expresión simplificada porque el ingreso por transferencia resulta ser, según los datos de las encuestas, poco importantes (véase cuadro 1, renglón I). Por otra parte, los errores de estimación F_i resultaron pequeños. Los resultados de los cálculos aparecen en el cuadro 2.

Tentativamente se pueden hacer las siguientes observaciones:

- a)* El factor más importante para explicar el aumento en la desigualdad durante 1963-1975 es el efecto Gini (+ 0.0254).
- b)* El efecto distribución funcional, aunque reducido (-0.000304), contribuyó favorablemente a reducir la desigualdad durante ese periodo.

Cuadro 2. Descomposición de los cambios en la desigualdad del ingreso en México 1963-1975

	Gini total (G_y)	Efecto distribución funcional	Efecto Gini
I. Cambio observado en G_y			
1. Cambio absoluto	+ 0.0257		
2. Cambio porcentual en el periodo	+ 4.7%		
II. Descomposición del cambio en G_y ^a			
1. Cambio total estimado	+ 0.0251	- 0.000304	+ 0.0254
2. Distribución del cambio ^b	+ 100%	- 1.2%	+ 101.2%

^a La descomposición del cambio anual se hizo de acuerdo con el método explicado en el texto. La diferencia entre II y III se explica porque la descomposición empleada no incluye el ingreso por transferencias y además existe un pequeño error no lineal.

^b La suma horizontal de las columnas (2) y (3) renglón II.2 es 100 por ciento.

Los porcentajes que aparecen bajo los valores de los efectos Gini y distribución funcional en el cuadro 2 tienen la siguiente interpretación: si la contribución del efecto distribución funcional para reducir la desigualdad durante este periodo hubiese sido cero, el aumento en la desigualdad (el cambio en G_y) habría sido mayor que el observado. Esto es, el cambio total estimado de G_y habría sido 0.0254 que es 1.2% mayor que 0.0251.

Veamos ahora en mayor detalle el comportamiento de las variables de las ecuaciones de desagregación en efectos Gini y distribución funcional.

1. El efecto distribución funcional contribuyó a reducir la desigualdad debido a dos causas: *a*) durante 1963-1975 la participación relativa de la mano de obra aumentó (ver Φ_w en el cuadro 1), *b*) la distribución del ingreso por salarios fue más equitativa durante este periodo que la distribución de ingresos derivados de la propiedad (véase cuadro A-1, que $G_w < G_\pi$). Dicho de otra manera, el signo negativo del efecto distribución funcional se debió a que el cambio en la distribución funcional del ingreso favoreció al factor trabajo ($\frac{d\Phi_w}{dt} > 0$) y a que la distribución del ingreso que las familias recibieron por remuneraciones a este factor fue más equitativa que la del factor capital ($G_w < G_\pi$).
2. El efecto Gini aumentó la desigualdad (signo positivo) porque durante 1963-1975 aumentó la concentración del ingreso de la propiedad ($\frac{dG_\pi}{dt} > 0$) y tam-

bién porque aumentó la concentración del ingreso por trabajo $\left(\frac{dG_{\pi}}{dt} > 0\right)$. La ecuación (16) permite conocer la contribución de la desigualdad del ingreso por trabajo y propiedad a la magnitud del efecto Gini que, según se vio, es el factor más importante para explicar la desigualdad total (G_y).

Cuando se estima la ecuación (16), se observa que la contribución de la desigualdad del ingreso por trabajo (G_w), ponderada por la participación de trabajo (Φ_w), es 15 veces mayor que el valor correspondiente por concepto de propiedad. Esto sucede porque la participación del ingreso por trabajo es mayor (2 veces) que la de capital ($\Phi_w > \Phi_{\pi}$) y porque el aumento en la concentración del ingreso por trabajo es mayor (8 veces) que el de la propiedad $\left(\frac{dG_w}{dt} > \frac{dG_{\pi}}{dt}\right)$. En resumen, en el cálculo del efecto Gini la desigualdad ponderada de los ingresos por trabajo es más importante (15 veces más) que la de desigualdad del ingreso de la propiedad. Durante el periodo 1963-1975 la participación de los pagos a la mano de obra en el ingreso nacional aumentó. Este hecho, unido a que la distribución del ingreso por remuneraciones al trabajo tuvo concentración menor que la del ingreso de la propiedad, redujo levemente la concentración global del ingreso familiar (G_y). Sin embargo, durante el mismo periodo la concentración del ingreso por remuneraciones al trabajo aumentó más que la del ingreso de la propiedad. Esta situación, unida a que la participación del ingreso por trabajo es mayor que el de la propiedad, contribuyó a que aumentara la concentración global del ingreso (G_y) y se anulara el efecto reductor de la desigualdad causado por la mejoría en la distribución funcional del ingreso a favor del trabajo.

De nuestro análisis podemos conjeturar que para reducir la desigualdad de la distribución del ingreso familiar en México se deben poner en práctica: *a)* políticas que aumenten la participación de los pagos a la mano de obra en el ingreso nacional⁶ y *b)* políticas que disminuyan, sobre todo, la desigualdad en los ingresos por sueldos y salarios. Esta última conclusión es contraria a la creencia común de que para reducir la desigualdad del ingreso personal se requiere prioritariamente reducir la desigualdad de ingresos por capital y propiedades. Nuestros resultados sugieren que la elasticidad del índice de

⁶ Aquí radica la importancia de la creación de empleo por cambio técnico intensivo en mano de obra como instrumento redistributivo del ingreso familiar.

Gini global con respecto a la desigualdad del ingreso por trabajo es mayor que la correspondiente al ingreso por propiedades. Para reducir la desigualdad del ingreso en México se requiere disminuir, principalmente, la desigualdad en los sueldos y salarios, ya que ésta contribuye proporcionalmente más a la desigualdad global que la desigualdad en los ingresos que se reciben por la propiedad de los bienes de producción. Puede argumentarse que generalmente los propietarios de los bienes de producción también reciben salarios elevados en sus empresas, lo que contribuye a que la distribución del ingreso recibido por salarios sea más desigual. Esto es, los dueños de los bienes de producción reciben salarios elevados precisamente porque son propietarios. En tal caso para reducir la desigualdad de los ingresos recibidos por salarios, se requiere redistribuir la propiedad. La política más favorecida (más que la tributaria) para lograr este último objetivo es cambiar el patrón de distribución de la propiedad de los bienes de producción mediante políticas que redistribuyen, por ejemplo, la tierra productiva y otros recursos de capital no agrícolas.

APÉNDICE

Un análisis semejante al del caso de México para 1963-1975 que se acaba de presentar se puede hacer para 1963-1968 y 1968-1975. Los cálculos aparecen en los cuadros A-1 y A-2 de este apéndice.

Según se observa en el cuadro A-1, de 1963 a 1975 la desigualdad del ingreso, medida según el índice de Gini, disminuyó en 0.0493, o sea en 9%. Durante este periodo la participación de la mano de obra en el ingreso nacional se redujo y la del capital aumentó. Esta situación, unida a que los ingresos derivados por propiedad estuvieron más concentrados que los del trabajo ($G_{\pi} > G_w$) tuvo como consecuencia que el efecto distribución funcional (positivo) construyera la desigualdad en este periodo. Sin embargo, durante 1963 y 1968 mejoran las distribuciones de los ingresos por trabajo y por propiedad ($\frac{dG_w}{dt} < 0, \frac{dG_{\pi}}{dt} < 0$), lo cual produjo un efecto Gini (negativo) que contrarrestó el efecto distribución funcional (positivo). En resumen, de 1963 a 1968 se observó en México una disminución de la desigualdad del ingreso familiar. Esta disminución se explica, no obstante que la participación de la mano de

obra disminuyó, por el efecto sobre la desigualdad total de la reducción de la desigualdad en los ingresos por trabajo y por propiedades.

Cuadro A-1. Descomposición de los cambios en la desigualdad del ingreso en México 1963-1968

	Gini Total (G_y)	Efecto distribución funcional	Efecto Gini
I. Cambio observado en G_y			
1. Cambio absoluto	- 0.049		
2. Cambio porcentual en el periodo	- 9.06%		
II. Descomposición del cambio en G_y^a			
1. Cambio total estimado	- 0.0481	+ 0.000173	- 0.0483
2. Distribución del cambio ^b	+ 100%	+ 0.37%	- 100.37

^a La descomposición del cambio anual se hizo de acuerdo con el método explicado en el texto. La diferencia entre I1 y II1 se explica porque la forma de descomposición empleada no incluye el ingreso por transferencias y además existe un pequeño error no lineal.

^b La suma horizontal de las columnas (2) y (3) renglón II2 es 100 por ciento.

Cuadro A-2. Descomposición de los cambios en la desigualdad del ingreso en México 1968-1975

	Gini Total (G_y)	Efecto distribución funcional	Efecto Gini
I. Cambio observado en G_y			
1. Cambio absoluto	0.075		
2. Cambio porcentual en el periodo	+ 1.5%		
II. Descomposición del cambio en G_y^a			
1. Cambio total estimado	+ 0.062	- 0.000335	+ 0.065
2. Distribución del cambio ^b	+ 100%	-5.5%	+ 105.5

^a La descomposición del cambio anual se hizo de acuerdo con el método explicado en el texto. La diferencia entre I1 y II1 se explica porque la forma de descomposición empleada no incluye el ingreso por transferencias y además existe un pequeño error no lineal.

^b La suma horizontal de las columnas (2) y (3) renglón II2 es 100 por ciento.

De 1968 a 1975 se observa que la desigualdad del ingreso familiar en México aumentó. Esto ocurrió a pesar de que durante 1968-1975 el efecto distribución funcional favoreció la disminución de la desigualdad (véase cuadro A-2). El deterioro de la distribución del ingreso por salarios y por propiedades que registra el efecto Gini fue más fuerte que el efecto distribución funcional.

Esto explica el aumento observado en la desigualdad total durante el periodo 1968-1975.

Debe hacerse notar que en ambos periodos (1963-1968 y 1968-1975) el efecto Gini es el factor causal más importante para explicar primero la disminución y luego el aumento de la desigualdad total. Dicho efecto, según se explicó, refleja separadamente los cambios en la distribución de los ingresos por trabajo y por propiedades.

BIBLIOGRAFÍA

- Adelman, I. y Morris, C. T. (1973), *Economic Growth and Social Equity in Less Developing Countries*, Stanford University Press.
- Ayub, M. (1977), *Income Inequality in a Growth-Theoretic Context: The Case of Pakistan*, tesis doctoral inédita, Universidad de Yale.
- Fei, J. C. H. y Ranis, G. (1975), "A Model of Growth and Employment in the Open Dualistic Economy. The Cases of Korea and Taiwan", *Journal of Development Studies*, vol. 11, núm. 2.
- Fei, J. C. H., Ranis G. y Kuo, S. W. Y. (1978), "Growth and the Family Distribution of Income by Factor Components", *Quarterly Journal of Economics*, febrero.
- Fishlow, A. (1972), "Brazilian Size Distribution of Income", *American Economic Review*, mayo.
- Kuznets, S. (1955), "Economic Growth and Income Inequality", *American Economic Review*, vol. 45, núm. 1.
- Mangahas, M. (1975), "Income Inequality in the Philippines: A Descomposition Analysis", in *Income Distribution, Employment, and Economic Development in Southeast and East Asia*, Japan Economic Research Center and the Council for Asian Manpower Studies, julio.
- Mehran, F. (1974), "Decomposition of the Gini Index: A Statist, Analysis of Income Inequality", International Labour Office, mimeo.
- Pyatt, G. (1976), "On the Interpretation and Dissagregation of Gini Coefficients", *The Economic Journal*, vol. 86, junio.
- Ranis, G. (1974), *Sharing in Development: A Programme of Employment, Equity and Growth for the Philippines*, International Labor Organization.
- Weisskoff, R. (1970), "Income Distribution and Economic Growth in Puerto Rico, Argentina and Mexico", *The Review of Income and Wealth*.

CRISIS ECONÓMICA Y NIVELES DE VIDA EN MÉXICO: 1982-1985*

*Nora Lustig***

Desde 1982 México vive una crisis económica sin precedentes en cuanto a su gravedad. La crisis ha tenido, sin duda, consecuencias importantes sobre los niveles de vida. La impresión generalizada es que los actuales niveles de vida de grandes proporciones de la población se han deteriorado fuertemente. Dada la complejidad del tejido social del país y los efectos, en ocasiones multidireccionales, de la crisis, vale la pena hacer un análisis empírico del fenómeno.

LOS NIVELES DE VIDA PREVIOS A LA CRISIS

A pesar del alto crecimiento económico experimentado por México durante cerca de treinta años y de los activos (aunque desiguales) esfuerzos de parte del gobierno en las áreas de salud, educación y seguridad social, al final de la década de 1970 México tenía aún serias deficiencias en términos de bienestar.

Según la Encuesta de Ingreso-Gasto de 1977, alrededor de 35% de los hogares muestreados tenía ingresos totales inferiores al salario mínimo vigente (alrededor de 120 dólares estadounidenses por mes). La mayor parte de los hogares con ingresos inferiores al salario mínimo, de acuerdo con la misma encuesta, eran campesinos y trabajadores agrícolas en las áreas rurales, y miembros del denominado sector informal en las zonas urbanas (funda-

* Este trabajo está basado en un documento preparado por la autora para el proyecto "Global Recession and Living Standards" organizado por LINU WIDER en 1986. El título del documento es "Economic Crisis and Living Standards in Mexico" (junio 1986, mimeo.). La autora agradece los comentarios de Antonio Martín del Campo, José Alberro, David Barkin y dos dictaminadores anónimos, y se hace cargo, como siempre, del resultado final.

Publicado originalmente en *Estudios Económicos*, vol. 2, núm. 2, México, El Colegio de México, Centro de Estudios Económicos, 1987, pp. 227-249.

** Departamento de Economía, Tulane University.

mentalmente ocupados en actividades del comercio y servicios personales) (Lustig, 1980).

En materia de nutrición, a pesar de que desde hace tiempo el país cuenta con una disponibilidad adecuada de calorías y proteínas por habitante, el Instituto Nacional de Nutrición encontró que en 1979 alrededor de 19 millones de personas estaban desnutridas y de éstas cerca de 13 millones vivían en zonas rurales (Instituto Nacional de Nutrición, 1974).

Aunque las tasas de mortalidad infantil han bajado consistentemente, en 1981 la tasa estimada era de 50 por cada 1 000 niños nacidos vivos. Esta tasa sitúa a México por encima de otros países con niveles de ingreso per cápita inferiores (Malasia y Paraguay, por ejemplo). La proporción de niños con poco peso al nacer se estimó en 12%, proporción también mayor que la de otros países de la región (Colombia y Panamá, por ejemplo), y por encima del promedio para América Latina, estimado en 10.1% (la estimación para México corresponde a 1979-1983) (UNICEF, 1984-1985-1986). Además, la avitaminosis y otros problemas relacionados con la desnutrición constituían, en 1981, la sexta causa en orden de importancia de la mortalidad infantil (De la Madrid, 1985: anexo sobre Salud y Seguridad Social).

En términos de atención a la salud, dada la concentración geográfica de estos servicios, se estima que en 1978 alrededor de 45% de la población no contaba con los servicios de las instituciones que ofrecen atención gratuita (o semigratuita). Además, el principal déficit de atención a la salud se ubica en el primer nivel, ya que los recursos han sido asignados en forma excesiva a servicios de atención de tercer nivel: hospitales especializados que, en general, están subutilizados (Coplamar, 1982, vol. 5: 175).

En 1980 la tasa de analfabetismo era de alrededor de 15%, un mejoramiento sustancial respecto a 22% vigente en 1970. Sin embargo, al principio de la década de 1980, todavía alrededor de 22 millones de mexicanos eran analfabetos o no habían concluido su educación primaria (Padua, 1984: 105).

El número de viviendas que en 1980 no contaba con ningún servicio representaba 22.3% del total; alrededor de 50% no contaba con agua potable ni drenaje, mientras que 25% no tenía luz eléctrica (Coplamar, 1982, vol. 3: 57).

Este panorama general nos indica que, a pesar de una historia relativamente larga de crecimiento sostenido y de expansión de los servicios sociales, antes del inicio de la crisis muchas de las necesidades básicas de la población continuaban insatisfechas. Éste es el punto de partida al cual se suma el deterioro que comenzó en 1982.

EVOLUCIÓN DE LOS NIVELES DE INGRESO, DEL EMPLEO Y DE LA DISTRIBUCIÓN DEL INGRESO

Como se dijo al principio de la sección anterior, la gran mayoría de los pobres en México son campesinos y trabajadores agrícolas de zonas rurales, y asalariados y trabajadores por cuenta propia del sector informal de las zonas urbanas. En esta sección intentaremos identificar, particularmente, los efectos de la crisis económica sobre estos grupos.

Puesto que los resultados de la encuesta de hogares más reciente no están disponibles aún,¹ este análisis se basará en fuentes indirectas, tales como la evolución de los salarios mínimo y medio, de la masa salarial y no salarial, de los precios de garantía y de la producción agrícola, así como de otros indicadores relevantes.

Aunque el análisis que sigue no ofrecerá una visión completa del proceso, nos proporcionará un orden de magnitud respecto al impacto de la crisis sobre el ingreso real de algunos grupos sociales.

Precios de garantía, salarios agrícolas e ingresos rurales

Los ingresos del sector rural son el resultado de una combinación de varias fuentes: en particular, los ingresos que provienen del producto de la tierra y de la venta de fuerza de trabajo. Así, para la mayoría de las familias rurales, el ingreso dependerá, por un lado, del comportamiento de la producción y de los precios y, por el otro, del empleo y de los salarios agrícolas.

En términos relativos la producción, los precios y, hasta cierto punto, el empleo en el sector agrícola, se comportaron de manera positiva durante el periodo estudiado, mientras que los salarios agrícolas reales sufrieron una disminución sustancial (véanse los cuadros 1 a 4). El efecto neto de la crisis sobre este grupo, entonces, depende del peso relativo de las dos fuentes fundamentales de ingreso. Se esperaría que dicho peso relativo siguiera muy de cerca la estratificación de los productores, que se encuentra fundamentalmente determinada por su acceso a la tierra.

De acuerdo con un estudio llevado a cabo por la Comisión Económica para América Latina,² alrededor de un millón y medio de productores (56% del total

¹ Esta encuesta fue conducida por el INEGI a fines de 1983 y durante 1984.

² CEPAL (1982). Aunque este estudio utiliza datos de 1970, es la información disponible más reciente.

de unidades agrícolas) deben clasificarse en el nivel de campesinos de “infra-subsistencia” (es decir, unidades cuyo ingreso derivado de la explotación de la tierra es insuficiente para asegurar su reproducción). Esto implica que los predios son tan pequeños que la sobrevivencia de estos campesinos depende de ingresos procedentes de otras fuentes, en particular de la venta de la fuerza de trabajo. Para estas unidades, entonces, el comportamiento del empleo y de los salarios reales será de importancia crucial. El resto de los campesinos (los que poseen predios mayores) están, sin embargo, más protegidos de los cambios en el mercado de trabajo, aunque el ingreso salarial puede ser un componente habitual de sus ingresos totales. Las llamadas unidades agrícolas transicionales y capitalistas se encuentran en el otro extremo del espectro, es decir, una disminución en los salarios reales puede implicar mayores ganancias.

Cuadro 1. Tasas de crecimiento del producto por sector: 1981-1985 (porcentajes)

	1981	1982	1983	1984	1985
PIB total	8.0	-0.5	-5.3	3.5	2.7
Agricultura	6.1	-0.6	2.9	2.5	2.2
Minería	10.1	0.3	-5.1	2.7	1.0
Petróleo	16.5	8.8	1.6	2.7	—
Manufacturas	6.6	-3.0	-8.1	4.8	5.2
Construcción	11.7	-5.0	-18.0	3.4	2.5
Electricidad	8.4	6.6	0.7	7.4	6.9
Comercio y servicios	7.9	0.2	-4.6	3.5	—

Fuente: Secretaría de Programación y Presupuesto (1980-1982) (1982-1984), y Banco de México (s/f).

Pasaremos ahora a examinar lo que ha sucedido con los diversos componentes de los ingresos agrícolas, es decir, precios, producción, empleo y salarios. En medio de la recesión general, el sector agrícola, en términos de producción, se ha desempeñado relativamente bien. Mientras que la tasa promedio de crecimiento del producto interno bruto (PIB) en el periodo 1982-1984 fue de alrededor de 0.1%, la del sector agrícola fue de 1.8% (véase el cuadro 1). Esta tasa no es, desde luego, satisfactoria, pero indica que el sector se ha podido aislar de la severidad de la crisis que ha afectado al resto de la economía: por ejemplo, en 1983, cuando el PIB agregado bajó 5.3%, la agricultura creció 2.9%. Hay dos factores fundamentales que pueden explicar este comportamiento “acíclico”: en primer lugar, las condiciones climáticas han sido muy favorables; y, en

segundo, debido a las devaluaciones, los precios internos de productos agrícolas, tanto de exportación como el resto, han subido más rápidamente que la inflación general, si se considera el periodo en su conjunto. Esto es, ha habido un movimiento favorable en los términos de intercambio para la agricultura.

Cuadro 2. Producción, precios de garantía y relación precio-costos para los cultivos principales: 1982-1986 (porcentajes)

	Crecimiento anual promedio del producto (1982-1985) ¹	Crecimiento anual promedio de precios reales de garantía (1982-1985)		Relación precio-costos		
		(O-I) ²	(P-V) ²	(P-V)		(O-I)
				1984-1984	1985-1985	1985-1985
Frijol	3.5	2.7	13.9	1.55	1.87	1.12
Maíz	7.1	9.7	6.6	1.59	1.31	—
Algodón	0.9	9.7	6.6	1.61	1.42	—
Arroz	4.8	—	4.8	1.80	1.43	—
Sorgo	5.6	14.0	7.4	1.43	1.57	1.11
Trigo	5.6	3.4	-1.2	—	—	1.30

Fuente: Secretaría de Agricultura y Recursos Hidráulicos (1986).

¹ A precios de 1970.

² O-I: cultivos de otoño-invierno; P-V: cultivos de primavera-verano.

La cuestión es si esta mejora ha beneficiado no únicamente a la agricultura comercial de gran escala, sino también a los productores campesinos. Como no se dispone de información directa sobre el nivel de vida de estos últimos, analizaremos diversos indicadores relativos a los dos productos principales del sector campesino: maíz y frijol.³ En el cuadro 2 podemos observar que, a partir del comportamiento de la producción, así como de la evolución de los precios reales de garantía y la relación de precios y costos para estos dos cultivos, se esperaría que el componente del ingreso campesino derivado de la producción haya experimentado una mejora respecto a los niveles de 1982. Sin embargo, es posible que la evolución de los precios de garantía que se presenta en el cuadro 2 sobrestime el comportamiento real, ya que, al parecer, el cálculo realizado por la Secretaría de Agricultura y Recursos Hidráulicos considera el precio de garantía nominal vigente al momento de

³ El maíz y el frijol son productos del sector campesino en dos sentidos: la mayor proporción de la producción proviene de unidades campesinas y, además, estos dos cultivos constituyen los principales productos de dichas unidades (CEPAL, 1982).

su fijación y no de cuando éste se hace efectivo; dada la alta tasa de inflación, la pérdida de poder adquisitivo entre uno y otro momento puede ser importante.

Esta apreciación adquiere mayor fundamento aun cuando se observa que, para el periodo considerado (1983-1986), las tasas de crecimiento de la producción de maíz, por ejemplo, son altas para varios estados donde hay una concentración de unidades campesinas pequeñas y de temporal: por ejemplo, Guerrero, Oaxaca y Tlaxcala.

No obstante, como vimos más arriba, un número considerable de unidades campesinas (cerca de 1.5 millones, al menos) depende del ingreso salarial para subsistir. Su nivel de vida, entonces, depende fuertemente de la evolución del empleo y de los salarios reales en el sector agrícola. En el cuadro 3 podemos observar que la masa salarial agrícola sufrió una contracción tan severa como la de la mayoría de los otros sectores: el descenso en términos reales para el periodo 1982-1984 se estima para esta rama en 32%. Esta contracción de la masa salarial parece ser consecuencia, según las cuentas nacionales, del drástico descenso en la remuneración promedio prevaleciente en la agricultura (véase el cuadro 4). Sin embargo, debido a la forma en como se calcula la masa salarial en la agricultura en las cuentas nacionales, que consiste en multiplicar el salario mínimo por el número de horas hombre estimadas como necesarias para los niveles de producción observados y dados ciertos coeficientes de empleo, se podría argumentar que esta medida subestima el ingreso asalariado porque, por ejemplo, la remuneración media en la agricultura durante el periodo podría haber estado por encima del salario mínimo.⁴ Sin embargo, aun bajo el supuesto extremo de que, por ejemplo, la subestimación equivale al incremento real observado en el ingreso agrícola no salarial desde 1981, todavía habría un déficit de alrededor de 6 000 millones de pesos (de 1978). Es decir, aun cuando supusiéramos que todo el incremento del ingreso agrícola no salarial entre 1981 y 1984 fuera a compensar a las unidades campesinas de infrasubsistencia y a los jornaleros puros, el ingreso real percibido por ellos seguiría estando por debajo del que recibían en 1981 en la magnitud señalada (compárese los valores absolutos del ingreso salarial y no salarial en la agricultura entre 1981 y 1984 en el cuadro 3).

⁴ Este argumento se hace difícil de sostener si los datos disponibles sobre ingresos agrícolas de los jornaleros provenientes de otras fuentes, y para años anteriores, se hubiesen mantenido (véase Lustig, 1980).

Cuadro 3. Masa salarial e ingresos no salariales: 1981-1984
(1978= 100)

		Niveles				Cambio acumulado
		1981	1982	1983	1984	1982-1984
		(en millones de pesos constantes)				(en %)
Total	S	1 149 098	1 111 524	805 433	786 771	-31.5
	NS	1 543 328	1 545 465	1 581 898	1 637 353	6.1
Agricultura, ganadería y pesca	S	65 873	56 725	45 737	44 802	-32.0
	NS	170 933	158 636	163 068	185 996	8.8
Minería	S	29 516	28 687	22 257	21 006	-28.8
	NS	45 642	93 937	182 162	134 248	194.1
Manufactura	S	235 376	225 400	159 837	153 688	-34.7
	NS	310 198	304 536	299 936	332 752	7.3
	S	137 479	128 071	78 416	75 722	-44.9
	NS	74 638	63 861	63 182	63 875	-14.4
Construcción	S	17 242	18 210	15 077	13 598	-21.1
	NS	9 915	8 326	15 292	14 943	50.7
Comercio, hoteles y restaurantes	S	132 275	125 418	95 949	91 557	-30.8
	NS	488 384	479 590	431 744	493 551	1.1
Transporte, almacenamiento y comunicaciones	S	77 474	77 094	60 269	57 567	-25.7
	NS	109 622	101 039	111 773	122 661	11.9
Servicios financieros, asegurados y bienes raíces	S	50 687	51 995	40 619	40 775	
	NS	16 513	158 375	134 042	118 247	
Servicios comunales, personales y sociales	S	403 177	399 923	287 272	285 645	-29.2
	NS	70 482	177 125	165 466	171 079	0.4

Fuente: Secretaría de Programación y Presupuesto (1980-1982) (1982-1984).

S: Ingresos salariales.

NS: Ingresos no salariales, o lo que se conoce como superávit (neto) de explotación en las cuentas nacionales.

Cuadro 4. Tasas de crecimiento del empleo y remuneración promedio real por sector: 1982-1984

	Tasa anual de crecimiento del empleo (%)			Tasas anuales de crecimiento en la remuneración promedio (%)	
	1982	1983	1984	1983	1984
Total	-0.9	-1.5	2.7	-26.5	-4.9
Agricultura, ganadería y pesca	-3.0	4.2	1.9	-22.6	-3.8
Minería	2.6	-1.3	1.6	-21.4	-7.1
Manufactura	-2.2	-7.1	2.2	-23.7	-5.9
Construcción	-5.1	-20.4	3.3	-23.1	-6.5
Electricidad	0.5	-0.6	3.6	-16.7	-13.0
Comercio, hoteles y restaurantes	-2.2	0.1	1.5	-23.6	-6.0
Transporte, almacenamiento y comunicaciones	0.5	0.0	3.1	-21.8	-6.3
Servicios financieros, aseguradoras y bienes raíces	7.0	2.6	3.0	-29.9	-2.5
Servicios comunales, sociales y personales	2.5	0.4	3.8	-28.5	-3.4
Salario mínimo				-17.0	-6.7

Fuente: Secretaría de Programación y Presupuesto (1982-1984: cuadros 17 y 18).

En suma, por lo que respecta al ingreso rural derivado de las actividades agrícolas, se podría sintetizar el panorama como sigue. Los productores excedentarios que no dependen del salario como fuente indispensable de ingreso han podido aislarse de la crisis con mayor o menor grado de efectividad dependiendo, entre otras cosas, del tamaño de su predio.⁵ Es posible que los grandes productores que contratan mano de obra se hayan beneficiado de la combinación de una situación favorable en cuanto a precios de los productos, con salarios reales decrecientes. Las unidades campesinas no pequeñas pueden haber sido capaces de proteger sus ingresos reales y, quizá en algunos casos, aun de mejorarlos. Sin embargo, un gran número de campesinos que

⁵ Es posible que el número de campesinos de infrasubsistencia haya cambiado desde 1970, año de la fuente utilizada para la clasificación. Sin embargo, como han ocurrido procesos en sentidos opuestos desde entonces, es difícil saber si el número ha aumentado o disminuido de forma considerable y determinar en qué medida los aumentos de precios o producción ocurridos en los años recientes han llevado a unidades que estaban en el margen de la subsistencia, a situarse por encima de ésta.

se ubican en el nivel de infrasubsistencia, y los jornaleros, están sufriendo un descenso en sus niveles de ingreso.

Remuneración salarial y empleo en el sector no agrícola

La masa salarial en todos los sectores descendió cuantiosamente entre 1982 y 1984 (cuadro 3). Este descenso va desde 45% en la construcción, hasta 19.6% en servicios financieros. En términos relativos, los trabajadores de los sectores que tienen una participación pública fuerte (es decir, minería, electricidad y servicios financieros) han tenido mejor suerte que los trabajadores de otros sectores (véase el cuadro 3).

El descenso de la masa salarial no agrícola se explica por una combinación de la contracción en los niveles de empleo en 1982 y 1983 (véase el cuadro 4) y, sobre todo, por la caída de la remuneración media, especialmente en 1983 y (aunque mucho menos) en 1984.

El comportamiento de la remuneración salarial media (cuadro 4) generalmente sigue de cerca al del salario mínimo, sobre todo en el sector formal de la economía. Desde el comienzo de la crisis el salario mínimo bajó de forma notoria. Usualmente, los salarios mínimos nominales se habían ajustado a las tasas previas de inflación; desde 1983, sin embargo, los salarios mínimos se han fijado de acuerdo con la inflación “esperada”, siempre menor que la inflación previa y que, además, sistemáticamente subestimó el comportamiento de la inflación observada después. Esto resultó en una disminución del coeficiente de ajuste de niveles cercanos a la unidad, a una cifra menor que 0.5 en 1983. La caída en el salario mínimo fue igual a -11.6% en 1982, -17% en 1983, -6.7% en 1984, y -1.2% en 1985.⁶

Además del descenso en los salarios mínimos y medios, ha aumentado la proporción de trabajadores con bajos niveles de salario. De acuerdo con el Instituto Mexicano del Seguro Social (IMSS), la proporción de miembros (permanentes) que declararon un ingreso menor o igual al mínimo fue 13.2% en 1982, 28.7% en 1983, 29% en 1984 y 37.8% en junio de 1985, mientras que la proporción de trabajadores que ganan más de cinco salarios mínimos fue 6% en 1982 y descendió a 2.8% en junio de 1985.⁷

⁶ Para 1986 la caída se estima en alrededor de 10 por ciento.

⁷ Hernández Laos (1986). Puede ser que no todo el incremento en la proporción de trabajadores asegurados con baja remuneración refleje un deterioro en sus ingresos. Muchos trabajadores pueden haberse incorporado al IMSS para tener acceso a la atención médica gratuita y, puesto que las cuotas

Evolución del ingreso no salarial

Mientras que el ingreso derivado del salario cayó fuertemente durante el periodo 1982-1984, el ingreso total no salarial mejoró ligeramente (véase el cuadro 3). En 1982 y 1983, esta mejora ocurrió sólo en aquellos sectores con una fuerte participación de empresas públicas (o sea, minería y electricidad), y fue el resultado combinado de las grandes devaluaciones (que aumentaron los ingresos en pesos para Pemex) y del ajuste al alza de los precios públicos internos llevado a cabo en 1982 y especialmente en 1983. Sin embargo, en 1984 prácticamente todos los sectores reflejaron no sólo un incremento en el ingreso no salarial real con respecto a los dos años anteriores, sino también respecto a 1981, el último año del auge petrolero (véase el cuadro 3). Las dos excepciones a esta regla son los servicios financieros y la construcción. La construcción no siguió este patrón porque se mantuvo muy deprimida debido a la escasez y al costo del crédito. Por otra parte, los ingresos de los servicios financieros descendieron considerablemente después de la nacionalización de la banca (en septiembre de 1982), reflejando, probablemente, una reducción del margen de ganancias y también de la actividad del sector.

El ingreso no salarial incluye no sólo las ganancias, rentas e intereses (es decir, las fuentes de ingresos de la parte más rica de la población), sino también los ingresos "mixtos" (pequeños talleres familiares, por ejemplo) y los ingresos de los trabajadores por cuenta propia. Sin embargo, con la información disponible es imposible desagregar con precisión los ingresos no salariales en sus varios tipos. No obstante, si examinamos en qué sectores se dieron los mayores incrementos de ingreso no salarial, encontramos que (con la excepción de la minería), el aumento mayor tuvo lugar en la rama manufacturera. Esta rama no se caracteriza por una presencia importante, en términos relativos, de trabajadores informales ni de pequeñas empresas (véase Secretaría de la Presidencia, 1976). Por otro lado, los sectores que tienen una gran presencia de empleo informal, de pequeños talleres, etcétera, tales como el comercio y los servicios personales, han experimentado un aumento mucho menor en el ingreso total no salarial real entre 1982 y 1984. Por ejemplo, el ingreso no salarial en la manufactura creció en 22.6 mil millones de pesos (a precios de 1978), mientras que el del comercio y de los servicios personales

que se pagan están en función de los ingresos, puede haber una tendencia a reportar ingresos por debajo de los devengados. El cambio en las proporciones puede deberse también a que para tener acceso a los servicios frente al encarecimiento de la medicina privada, se estén incorporando personas de bajos ingresos que antes no lo hacían.

creció en 6 000 millones y 0.5 mil millones de pesos, respectivamente (véase el cuadro 3).

Como en el caso de la agricultura, si se argumentara que la caída en el ingreso salarial fue compensada con otras fuentes de ingreso y que eso explica parte del incremento en el ingreso no salarial, veríamos que aun bajo el supuesto extremo de que todo el incremento en las tres ramas mencionadas fuera ingreso que va a los asalariados (o ex asalariados), éste representaría una porción pequeña (menos de 10%) del monto real perdido en masa salarial entre 1981 y 1984 (véase el cuadro 3).

Además, si las cifras oficiales sobre cambios en la composición del empleo reflejan la situación en la mayor parte de las zonas urbanas, el número absoluto de personas que realizan trabajo no remunerado y de trabajadores por su cuenta ha aumentado desde 1982 (véase el cuadro 5). O sea, aun cuando se aceptara un incremento en el ingreso real del sector informal, el número de personas ocupadas en dicho sector pareciera haber aumentado.

Tasas de desocupación y composición del empleo

De acuerdo con las estadísticas oficiales, la tasa de desempleo en las tres ciudades principales (véase el cuadro 5) aumentó alrededor de tres puntos porcentuales en promedio entre 1981 y 1983 (año de la mayor contracción económica). Las estadísticas de desempleo han sido objeto de gran desconfianza, pues se esperaba un aumento del desempleo mucho mayor del que muestran las cifras oficiales. Sin embargo, en un país donde no se cuenta con seguro de desempleo y que, en cambio, cuenta con un sector urbano informal grande que, junto con la agricultura, absorbe población activa cuando se deprime el mercado de trabajo moderno, las estadísticas de desempleo abierto nos proporcionan muy poca información respecto a las condiciones reales que prevalecen en el mercado de trabajo. Además, una de las limitantes importantes de este indicador surge porque las encuestas oficiales de empleo (Secretaría de Programación y Presupuesto, 1986a) —siguiendo los estándares de la Organización Internacional del Trabajo (OIT)— consideran que una persona está ocupada cuando ha trabajado durante al menos una hora por semana. Entonces, es posible que existan personas que deseen trabajar la semana completa (25 horas, por ejemplo) pero que son clasificadas como ocupadas incluso si involuntariamente se encuentran trabajando menos. Desafortunadamente, no se cuenta con información sobre este tipo de subempleo.

Cuadro 5. Tasas de desocupación y composición del empleo: 1981-1985 (porcentajes)

	1981	1982	1983	1984	1985 ¹
<i>Ciudad de México</i>					
Tasa de desempleo	3.9	4.0	6.5	5.9	4.9
Total de ocupados	—	100.0	—	—	100.0
Asalariados	—	82.5	—	—	76.9
Patrones	—	2.6	—	—	3.6
Por su cuenta	—	12.5	—	—	14.6
Sin remuneración	—	2.4	—	—	4.5
<i>Monterrey</i>					
Tasa de desempleo	4.2	4.9	9.8	7.5	5.4
Total de ocupados	—	100.0	—	—	100.0
Asalariados	—	79.0	—	—	78.5
Patrones	—	3.6	—	—	3.9
Por su cuenta	—	15.2	—	—	14.2
Sin remuneración	—	2.2	—	—	3.4
<i>Guadalajara</i>					
Tasa de desempleo	5.8	3.8	7.5	6.1	3.4
Total de ocupados	—	100.0	—	—	100.0
Asalariados	—	75.2	—	—	72.6
Patrones	—	3.3	—	—	4.3
Por su cuenta	—	16.4	—	—	16.2
Sin remuneración	—	5.1	—	—	6.9

Fuente: Secretaría de Programación y Presupuesto (1986a).

¹ Datos preliminares.

--: No disponible.

Otro indicador importante de las condiciones prevalecientes en el mercado de trabajo es el de la composición del empleo a lo largo del tiempo (véase el cuadro 5). Si comparamos la estructura de 1982 con la prevaleciente en 1985 para las tres ciudades principales, podemos observar que la proporción de trabajadores no remunerados aumenta (sobre todo en la ciudad de México). En cada una de las tres ciudades cubiertas por la encuesta, hay una tendencia a alejarse del trabajo asalariado hacia otros tipos de empleo, incluyendo el empleo no remunerado. Este cambio puede estar indicando una expansión del mercado de trabajo informal como parte de una estrategia de sobrevivencia.

Por otro lado, el hecho de que haya más trabajadores no remunerados probablemente refleja la existencia de redes de solidaridad entre los miembros de la familia. Esto es, los dueños de pequeños comercios o talleres pueden estar incorporando a miembros de la familia para ayudar en la tienda o taller a cambio de alojamiento y alimentos.⁸

En lo que respecta a las características del grupo desempleado, se puede observar que el porcentaje de los “permanentes” (los que han estado desempleados durante nueve semanas o más) ha aumentado significativamente en las principales ciudades entre 1983 y 1985. En la ciudad de México, por ejemplo, el promedio para el segundo semestre de 1983 fue de 23.8% (del total de trabajadores desempleados, mientras que el promedio para los primeros tres trimestres de 1985 fue de 34.4%. Un patrón similar puede observarse en Guadalajara, Monterrey y las otras ciudades importantes de la República (Secretaría de Programación y Presupuesto, 1986b, núm. 155: 40-42).

Estas cifras podrían estar indicando que la rotación de los desempleados está disminuyendo y que la carga del desempleo se ha concentrado en forma creciente en un grupo de la población en lugar de distribuirse de forma más homogénea.⁹

Distribución del ingreso institucional y factorial

Desde que comenzó la crisis, en 1982, se han dado dos procesos redistributivos importantes: uno, desde el país hacia el exterior, y el otro, desde el ingreso salarial hacia el no salarial. En 1984 la participación del sector externo había subido casi cinco puntos porcentuales si se le compara con la cifra de 1981. Por otro lado, la participación salarial bajó 10 puntos porcentuales a partir de 1983 (véase el cuadro 6). Lo primero es reflejo de la transferencia de recursos al exterior que ha caracterizado al periodo debido a la carga del servicio de la deuda y los términos de intercambio desfavorables.¹⁰ La redistribución en

⁸ En muchos casos, sin embargo, en lugar de ser un arreglo favorable, resulta en explotación de fuerza de trabajo que no ha sido capaz de encontrar otra alternativa en el mercado de trabajo.

⁹ Puesto que los datos de desempleo no cruzan edad y/o sexo con el tiempo transcurrido sin trabajo, no es posible identificar qué grupo lleva la carga más pesada del desempleo, es decir, si son los jóvenes, las mujeres, etcétera.

¹⁰ Para el cálculo de la distribución institucional se supuso que el pago de intereses reales del sector público al privado era igual a cero y, por tanto, no fueron contabilizados, ni como egresos del primero, ni como ingresos del segundo. La participación del sector externo fue ajustada por los movimientos en los términos de intercambio.

contra de los asalariados puede ser indicio de la debilidad relativa de este sector social para proteger sus ingresos durante un proceso inflacionario, frente a la capacidad de otros grupos.

Esta pérdida de la participación salarial, más lo que se observó en la sección sobre el carácter de los ingresos no salariales, hace pensar que este grupo ha sido quien —hasta la fecha— ha absorbido la mayor parte de los costos de la crisis. Sin embargo, hasta no poder saber con exactitud la distribución del ingreso y evolución del ingreso medio de forma más desagregada (por ejemplo, para trabajadores por cuenta propia, asalariados, patrones y rentistas, trabajadores mixtos, etcétera), y la “migración” por origen y destino entre categorías ocupacionales (incluyendo los desocupados), no es posible llegar a una conclusión cabal sobre quiénes, en qué medida y en qué sentido (¿se han convertido en desempleados?, ¿han pasado a ocupar tareas menos deseadas y/o menos remuneradas?, ¿tienen que trabajar más horas?), son los que han sufrido más el peso de la crisis.¹¹

¹¹ Para ilustrar esto, examinemos el siguiente caso hipotético.

	Situación inicial					Caso 1					Caso 2				
	Población		Ingreso		Ingreso medio	Población		Ingreso		Ingreso medio	Población		Ingreso		Ingreso medio
	Abs.	%	Abs.	%		Abs.	%	Abs.	%		Abs.	%	Abs.	%	
Patrones	5	5.0	5	5.0	1	5	5.0	5	10.0	1	10	10.0	5	10.0	.5
Asalariados	50	50.0	5.0	50.0	1	30	30.0	20	40.0	.67	50	40.0	25	50.0	4.5
Trabajadores por su cuenta	45	45.0	4.5	45.0	1	60	60.0	25	50.0	.42	40	40.0	20	40.0	.5
Desempleados	0	0.0	0	0.0	—	5	5.0	0	0.0	0	10	10.0	0	0.0	0

Además de encontrar una respuesta satisfactoria y completa a estas preguntas, queda pendiente explicar por qué se ha distribuido la carga de la caída del ingreso real en la forma en que se dio. O sea, en qué medida la distribución de la carga es resultado de la crisis misma y en qué medida del tipo de políticas que se han seguido durante el ajuste. Este tema, de gran importancia, escapa a los objetivos y posibilidades de este trabajo.

Cuadro 6. Distribución del ingreso por categorías institucionales y factoriales: 1982-1984 (porcentajes)

	1981	1982	1983	1984 ¹
Sector privado	81.3	80.3	76.0	75.9
Sector público	15.2	15.2	17.9	14.8
Sector externo	3.5	4.5	6.1	8.3
Total	100.0	100.0	100.0	100.0
Salarios	42.6	41.8	33.7	32.5
Excedente neto de explotación	57.4	58.2	66.3	67.5

Fuente: Lustig y Ros (1986: cuadro 8).

¹ Datos preliminares.

A pesar de las grandes dificultades para estimar de manera adecuada la carga de la crisis, valdría la pena mencionar un elemento que, probablemente, haya resultado en una reconcentración de la riqueza de magnitud considerable.

	Situación inicial					Caso 1					Caso 2				
	Población		Ingreso		Ingreso medio	Población		Ingreso		Ingreso medio	Población		Ingreso		Ingreso medio
	Abs.	%	Abs.	%		Abs.	%	Abs.	%		Abs.	%	Abs.	%	
Total	100	100.0	100	100.0	1	100	100.0	50	100.0	.5	100	100.0	50	100.0	.5

Comparando los casos 1 y 2 con la situación inicial vemos que en el caso 1 la participación de los asalariados baja y, sin embargo, el ingreso medio es mayor que en el caso 2. Lo inverso ocurre con los trabajadores por su cuenta; para los patrones el ingreso baja en el caso 2 y la participación en ambos casos *sube*. Si el caso 1 fuera reflejo de lo ocurrido en México es claro que serían los trabajadores por su cuenta (y, por supuesto, los desocupados), quienes estarían peor. Lo que ocurre es que parte de éstos en realidad son exasalariados que se transformaron en desocupados o trabajadores por su cuenta.

able, esto es, examinar quién se ha beneficiado de las grandes ganancias de capital asociadas a la revaluación de los activos financieros en moneda extranjera, resultante de la devaluación real del tipo de cambio. Según algunas estimaciones, la fuga (bruta) de capitales entre finales de 1980 y 1984 ha sido entre 30 000 y 45 000 millones de dólares (Ros, 1986). En ese lapso el tipo de cambio se devaluó por un múltiplo de 10, mientras que el índice de precios subió alrededor de siete veces. Nuevamente no existe información directa sobre las características de los propietarios de los activos en dólares; sin embargo, según las encuestas de ingreso gasto, la capacidad de ahorro está concentrada entre 10 y 5% más alto de la población, y es de esperar que una parte sustancial de los ahorros en moneda extranjera haya sido hecha por este grupo.

ALGUNOS EFECTOS DE LAS POLÍTICAS DE GASTO PÚBLICO

Un componente esencial del programa de estabilización ha sido la reducción del déficit público. En el cuadro 7 se puede observar que el esfuerzo gubernamental en términos de lograr las metas del programa ha sido significativo, al punto que, cuando se excluye el componente inflacionario de los pagos de intereses, el sector público muestra un superávit a partir de 1983.¹² El notable descenso del déficit fiscal se logró gracias a un aumento de los ingresos fiscales y a una reducción del gasto gubernamental. Lo primero se obtuvo a través de tres vías fundamentales; la devaluación (que aumentó el valor en pesos de los ingresos de Pemex derivados de la exportación del crudo), el ajuste de los precios públicos (especialmente de los de gasolina y electricidad), y el cambio de la tasa del impuesto al valor agregado, que aumentó de un nivel general de 10 a 15%. La reducción del gasto público se logró reduciendo los egresos corrientes, pero sobre todo por una severa contracción de las inversiones (Lustig y Ros, 1986).

Por ahora resultaría imposible hacer un análisis completo del impacto global de las políticas gubernamentales en materia de gasto, impuestos y subsidios sobre los diferentes grupos de población. Por lo tanto, aquí nos limitaremos a analizar la evolución del gasto público en desarrollo social y sus posibles efectos en la disponibilidad de los servicios. También examinaremos cuál puede haber sido el impacto de la eliminación de los subsidios sobre los precios de

¹² Se ha sostenido que los pagos de intereses no constituyen egresos "reales" puesto que, dada la tasa de inflación, los intereses apenas han sido suficientes para cubrir el valor monetario del capital.

alimentos básicos y, por lo tanto, el peso del gasto en alimentos en el presupuesto familiar.

Cuadro 7. *Composición del gasto público, por destino: 1975-1984*
(porcentajes)

	1975	1981	1982	1983	1984
Energía	25.4	29.3	11.6	13.0	13.8
Comunicaciones y transportes	8.4	5.7	3.5	4.4	5.0
Desarrollo social	21.1	16.6	13.8	12.4	13.2
Industria	8.6	6.5	5.0	4.2	4.6
Agricultura, ganadería y pesca	11.3	8.5	5.5	6.1	5.5
Administración y defensa ¹	17.6	27.3	57.1	54.8	52.6
Comercio	7.2	5.9	3.4	5.0	5.2
Turismo	0.3	0.2	0.2	0.1	0.1
Total	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0
Déficit público/PIB		14.5	17.9	8.9	8.7
Déficit público sin intereses/PIB ²		9.2	8.8	-4.3	-3.6

Fuente: López Portillo (1982), De la Madrid (1983, 1984, 1985), Lustig y Ros (1986: cuadro 7).

¹ El fuerte incremento de este rubro se explica por el peso de los intereses sobre la deuda pública.

² El signo negativo indica un superávit.

Evolución del gasto público en desarrollo social y en los subsidios alimentarios

Como porcentaje del gasto público total, la parte asignada al desarrollo social (que incluye fundamentalmente educación, salud y seguridad social) ha disminuido con el tiempo; en 1975 fue de 21.1%, bajó a 16.6% en 1981 y a 13.1% en promedio para el periodo 1982-1983 (cuadro 7). Sin embargo, antes de 1983 esta parte decreciente no fue acompañada de un descenso en los niveles absolutos del gasto per cápita real. En cambio, la gran contracción en el gasto que tuvo lugar en 1983 se reflejó en un drástico descenso de los gastos per cápita en el área de desarrollo social (cuadro 8). A pesar de la leve recuperación observada en 1984, el gasto real per cápita en educación, atención a la salud y seguridad social en ese año fue equivalente a 66, 70 y 75%, respectivamente, respecto a los niveles prevaletentes en 1982.

Cuadro 8. Gastos per cápita reales y tasas de crecimiento en desarrollo social por año: 1981-1984 (en pesos de 1970)

	1981	1982	1983	1984
Gasto total en desarrollo social^{1*}				
Per cápita	70 736.4	73 198.5	52 646.3	54 078.3
Tasa de crecimiento (%)	992.1	1.0	705.7	708.8
Gasto total en educación pública*				
Per cápita	322.1	326.0	203.5	214.9
Tasa de crecimiento (%)	—	1.2	-37.6	5.6
Gasto total en atención a la salud^{2*}				
Per cápita	49.7	52.4	35.7	36.8
Tasa de crecimiento (%)	—	5.4	-31.9	3.1
Gasto total en seguridad social^{3*}				
Per cápita	393.5	372.7	296.0	279.6
Tasa de crecimiento (%)	—	-5.3	-20.6	-5.5

Fuente: cálculos de la autora con base en datos de: Conapo (s/f), Secretaría de Programación y Presupuesto (1982-1984) y las fuentes del cuadro 7.

* En millones de pesos de 1970.

¹ Incluye los otros tres más otros ítems categorizados como desarrollo social.

² No incluye ISSSTE e IMSS.

³ ISSSTE e IMSS.

¿En qué sentido afecta este descenso en el gasto a los servicios que se ofrecen a la población? Como se muestra en el cuadro 9, el impacto de la disponibilidad de recursos físicos y humanos no es homogéneo. Por ejemplo, en el caso de la Secretaría de Salud, que es la institución que presta atención a los sectores más pobres de la población (aquellos que no tienen acceso a las dos grandes instituciones de seguridad social del sector formal de la economía), la disponibilidad de camas de hospital ha aumentado ligeramente y se ha mantenido constante el número de médicos (por población atendida).¹³ En el caso del IMSS hay ciertas indicaciones de que los recursos físicos y humanos por población atendida han bajado, pero levemente.

¹³ Los servicios proporcionados por la Secretaría de Salud son de inferior calidad de los que proporcionan el IMSS y el ISSSTE, como se deduce de las cifras relativas al número de camas de hospital y de médicos per cápita para estas instituciones (véase cuadro 9).

Esta relativa constancia en la disponibilidad de recursos físicos parece implicar que la contracción del gasto está reflejando, por un lado, el deterioro de las remuneraciones a los trabajadores de dichas instituciones (médicos, enfermeras, personal administrativo, etcétera) y, por otro, una baja en la inversión bruta en este ramo.¹⁴ El impacto del descenso de los salarios sobre la calidad del servicio es difícil de estimar; se sospecharía que si los niveles de remuneración de quienes trabajan en esta área del sector público son mucho más bajos que los que prevalecen en los hospitales privados, habría una tendencia a que el personal más calificado dejara con el tiempo el sector público. El descenso en la inversión bruta no sólo significa que no se está generando más capacidad, sino que el mantenimiento de la existente no se proporciona de la misma manera que antes; el efecto sobre la calidad del servicio, entonces, no aparece de forma inmediata, pero surgirá en el futuro cuando el deterioro y el atraso tecnológico se hagan palpables.

En el área de educación no ha habido deterioro aparente en términos de escuelas disponibles y del número de estudiantes por grupo (De la Madrid, 1985, anexo sobre educación). Aquí nuevamente el descenso real en el gasto refleja, sobre todo, el deterioro en el pago a los maestros, profesores e investigadores. El impacto cualitativo dependerá de en qué medida las características del servicio educativo estén asociadas a la remuneración; hasta la fecha no se cuenta con una cuantificación de dicha relación.

Otra área importante en la que las políticas del gobierno pueden afectar los estándares de vida es la relativa a los subsidios. En general, los subsidios se relacionan con la determinación de los precios oficiales y con los controles de precios. En los casos de la gasolina y la electricidad, el gobierno subsidia “directamente” cuando fija su precio a niveles inferiores a sus costos. En otros casos, como en los de pan, tortilla, frijol, huevo, carne, etcétera, el gobierno solía fijar el precio controlado y otorgar un subsidio a los productores. Buscando disminuir las erogaciones, se ha comenzado a eliminar este mecanismo y a sustituirlo con subsidios directos al consumidor, especialmente a través del sistema de comercialización estatal, o sea, a través de la Compañía Nacional de Subsistencias Populares (Conasupo). Se ha sostenido que este cambio en el esquema de subsidios implicará un mejor uso (en términos de eficacia) de los recursos fiscales. Hasta la fecha no es posible realizar un análisis completo

¹⁴ Desafortunadamente, no es fácil medir esto, puesto que la publicación de las cifras de inversión por tipo cambia la clasificación utilizada en 1983, y, por lo tanto, no puede hacerse ninguna comparación entre el periodo anterior y posterior a la crisis.

de las implicaciones distributivas y de bienestar del nuevo esquema, en parte porque aún no está clara la forma específica que adoptarán los nuevos mecanismos y porque se desconoce la cobertura que tendrán. A nivel global, no obstante, hay evidencia de que el subsidio total otorgado por Conasupo ha disminuido en términos reales: de acuerdo con algunas estimaciones, entre 1983 y 1984, el descenso fue de 43 por ciento.¹⁵

Cuadro 9. Recursos físicos y humanos, y cobertura de los servicios de salud por institución: 1981-1984

	1981	1982	1983	1984 ¹
<i>Camas de hospital²</i>				
– Secretaría de Salud	n.c.	0.69	0.74	n.d.
– IMSS	1.1	1.09	1.05	0.98
– ISSSTE	1.072	1.015	1.014	1.025
<i>Médicos²</i>				
– Secretaría de Salud	n.c.	0.31	0.32	n.d.
– IMSS	1.21	1.23	1.18	1.09
– ISSSTE	1.596	1.720	1.689	1.794
<i>Cobertura</i>				
– Secretaría de Salud ³ (millones de personas)	38.97	41.57	39.54	n.d.
– IMSS (millones de personas)	25.5	27.1	28.4	30.2
– ISSSTE (municipios con servicio)	915.0	842.0	846.0	863.0

Fuente: cálculos de la autora con base en datos de: De la Madrid (1985, sector salud y seguridad social).

¹ Datos preliminares.

² Por cada 1 000 personas cubiertas por la institución correspondiente.

³ Población que vive en áreas donde existen unidades médicas de la Secretaría de Salud.

n.c.: no comparable.

n.d.: no disponible.

A reserva de hacer un análisis cuidadoso de este cambio en la orientación de los subsidios, por lo pronto puede verse que el proceso de reducción de éstos ha generado aumentos de precios de los bienes básicos (alimentos, sobre todo) superiores al aumento del nivel general de precios (y, al de los salarios) (véase el cuadro 10). Esto ha llevado a que, por ejemplo, el costo de

¹⁵ Secretaría de Programación y Presupuesto (1985). Valdría la pena mencionar que algunos estudios indican que, si bien existen productos para los cuales un subsidio no se justifica desde el punto de vista distributivo (tales como jamón, gasolina, electrodomésticos, etcétera), para la mayor parte de los alimentos, el subsidio tiene efectos distributivos positivos (véase García y Serra, 1984).

una canasta alimentaria básica para una familia tipo pase de ocupar alrededor de 30% del salario mínimo a principios de 1982, a más de 50% en 1986 (Lustig, 1986).

Independientemente de que parte del cambio en precios relativos de los alimentos refleje la modificación de una situación “artificialmente” barata en el pasado, lo cierto es que el gasto en alimentos, aun tratándose de los básicos, puede resultar cada vez más gravoso, no sólo para los grupos más pobres, sino también para los de ingresos medios.

Cuadro 10. Evolución de los precios controlados de alimentos básicos: 1982-1986 (porcentajes)

		Tasas de crecimiento	
		Dic 1982-dic. 1983	Dic. 1982-mayo 1986
Tortilla	O	0.0	416.1
	A	n.d.	n.d.
Pan	O	0.0	1 800.0
	A	n.d.	n.d.
Frijol	O	0.0	775.9
	A	50.9	n.d.
Arroz	O	116.1	577.4
	A	104.3	n.d.
Aceite comestible	O	46.4	602.4
	A	46.4	n.d.
Huevo	O	89.4	581.8
	A	72.2	n.d.
Carne de res	O	26.0	460.0
	A	70.0	n.d.
Leche (pasteurizada)	O	68.9	544.4
	A	123.2	n.d.
Salario mínimo		43.7	363.3
Índice de precios al consumidor		80.8	512.5 ¹

Fuente: cálculos de la autora basados en datos de la Secretaría de Comercio y Fomento Industrial (s.f.).

O: precio oficial.

A: precio observado.

¹ Dato preliminar.

n.d.: no disponible.

INDICADORES SOCIALES DE LOS NIVELES DE VIDA

Disponibilidad de alimentos y cambios en la dieta

De acuerdo con las cifras sobre el consumo aparente per cápita, la disponibilidad promedio de alimentos básicos no ha descendido al comparar los años de la crisis con los años anteriores (Lustig, 1986). En términos generales, se podría decir que la crisis no se ha reflejado en problemas de abasto de alimentos, ni en un deterioro claro de la dieta promedio.

Estos números agregados, sin embargo, pueden ser muy engañosos en términos de los posibles efectos de la crisis en el ámbito alimentario para los hogares que han sufrido un deterioro severo en su nivel de ingreso. Desgraciadamente, los resultados de la encuesta nacional de ingreso y gasto de hogares para 1984 no se han publicado todavía y las encuestas realizadas por el Instituto Nacional del Consumidor (Inco) en la ciudad de México indican cambios cualitativos, pero no están cuantificados.¹⁶ Sin embargo, estos datos nos proporcionan información sobre el impacto probable de la disminución de los niveles de ingreso sobre la dieta alimentaria. Basados en la primera encuesta (Inco, 1983), que se realizó entre marzo y junio de 1983, se puede observar que entre las familias cuyo ingreso es inferior a dos salarios mínimos, la mayoría indicó un descenso en el consumo de todos los alimentos con excepción de la tortilla. Además, hubo una clara sustitución de proteínas animales por carbohidratos. En una segunda encuesta realizada entre enero y agosto de 1985, los resultados son similares, pero el porcentaje de hogares que indicaron un descenso en el consumo de alimentos fue inferior al de 1983 (un reflejo, tal vez, de la desaceleración en la pérdida de poder adquisitivo) (Schatán, 1985: 47-52).

Salud, educación y comportamiento social

En los análisis que se han hecho en torno a los efectos de una crisis económica sobre la salud, se ha observado que, por un lado, el impacto no se refleja generalmente en los indicadores promedio y, por otro, que las consecuencias

¹⁶ Además, estas encuestas no parten de una muestra representativa, sino que más bien indican la evolución, a lo largo del tiempo, del consumo de algunos hogares seleccionados entre las categorías de bajos ingresos.

se dejan sentir en el largo plazo.¹⁷ Las conclusiones de muchos estudios realizados en los últimos 20 años en países desarrollados señalan que existe una correlación significativa en términos estadísticos entre el desempleo (o sea, el deterioro de ingresos y la inestabilidad laboral) y los indicadores de salud (fisiológica y psicológica).

En el caso de México, la información publicada disponible generalmente se refiere a agregados nacionales, de manera que es difícil conocer el impacto diferencial de la crisis sobre los diversos grupos socioeconómicos. Algunos indicadores globales, sin embargo, muestran que hay señales de deterioro en los estándares de salud. Por ejemplo, entre las causas principales de la mortalidad infantil, la tasa registrada por avitaminosis y otras deficiencias nutricionales, que había tenido una tendencia decreciente hasta 1981, indicó un movimiento ascendente en 1982: en 1978 la tasa fue de 54.52 (por 100 000 niños nacidos vivos), en 1981 fue de 37.42, y en 1982 de 48.56. Además, se puede observar que, por ejemplo, entre las causas de morbilidad y mortalidad infantil en la población atendida por el ISSSTE, ha aumentado la proporción de aquellas relacionadas con deficiencias nutricionales. Por ejemplo, esa institución registró que el número total de infantes (de 0 a 1 años) que sufrieron de crecimiento fetal lento, desnutrición e inmadurez fetal, aumentó en términos tanto absolutos como relativos: en 1981, los niños que registraron estos problemas representaron 5.7% del número total de niños enfermos; esta cifra aumentó a 7.8% en 1982, a 7.9% en 1983 y a 12.4% en 1984 (De la Madrid, 1985, anexo sobre salud y seguridad social). Aunque es difícil probar que este deterioro en los estándares de salud de los infantes es consecuencia del descenso de los ingresos reales de los hogares, es claro que los dos fenómenos ocurren de forma simultánea, y que hay razones para pensar que existe una relación causal entre ellos.

En el área de educación hay dos indicadores que pueden estar reflejando un deterioro a consecuencia de la crisis. Según las estadísticas oficiales, entre 1981 y 1984 ha habido un descenso en el número de niños matriculados en el primer grado de educación primaria, descenso muy superior al que podría explicarse por la baja en la tasa de crecimiento de la población: entre 1981 y 1984 el descenso total estimado en la población de edad escolar fue de -3.7%,¹⁸ mientras que la disminución total en el número de niños matriculados en el primer grado para el mismo periodo fue de -7.9% (De la Madrid, 1985, anexo

¹⁷ Véanse, por ejemplo, los resultados de algunos estudios clásicos sobre los efectos de la Gran Depresión sobre la salud, tales como el de Perrot y Collins (1934) y el de Brenner (1976).

¹⁸ Esta cifra fue proporcionada por el Consejo Nacional de Población (Conapo).

sobre educación: 576). Quizás esto refleje el hecho de que las familias están posponiendo la entrada de sus niños a la escuela, conforme aumentan los costos complementarios (útiles escolares y uniformes, por ejemplo) y, también, porque se recurre con mayor frecuencia al “uso” de los niños para obtener ingresos adicionales a través del trabajo o la mendicidad.

Cuadro 11. Indicadores sociales del nivel de vida: 1981-1984

	1981	1982	1983	1984
<i>Salud</i>				
Avitaminosis y otras deficiencias nutricionales como causa de la mortalidad infantil ¹	37.42	48.56	n.d.	n.d.
Crecimiento fetal lento y otras deficiencias nutricionales entre los infantes enfermos atendidos por el ISSSTE ²	5.7	7.8	7.9	12.4
<i>Educación</i>				
Matrícula del primer grado ³	-3.3	-2.4	-1.9	-3.9
Absorción en secundaria respecto a los niños que terminaron la primaria ⁴	87.6	87.0	86.1	82.2
<i>Comportamiento social</i>				
Robos reportados en el Distrito Federal ⁵	49 828	44 488	73 474	72 606

Fuente: De la Madrid (1985, anexos sobre educación y salud y seguridad social).

¹ Por cada 100 000 niños registrados nacidos vivos.

² En porcentajes.

³ Tasa de crecimiento en porcentajes. Corresponde al año escolar.

⁴ En porcentajes.

⁵ En números absolutos.

n.d.: no disponible.

En lo que respecta al comportamiento social, se tienen indicios de que los actos criminales relacionados con objetivos materiales han aumentado. Por ejemplo, el incremento promedio anual de robos reportados en el Distrito Federal era de 3.7% para el periodo 1977-1981; en 1982 el número aumentó 9% y en 1983, año de la caída más fuerte del producto nacional, esta cifra subió 65 por ciento.¹⁹

En el cuadro 11 se presenta un resumen de los indicadores sociales que se han mencionado. Nuevamente, aunque aquí no se ha probado que existe una relación causal entre la crisis y el deterioro de los niveles de vida reflejado por estos indicadores, la asociación temporal es clara. Además, según la experien-

¹⁹ De la Madrid (1985). A partir de 1983 la cifra total permanece estable.

cia recogida en los estudios ya mencionados sobre los efectos de las crisis, es de esperar que este tipo de deterioro, conocido como parte de los costos sociales, se vuelva más notorio a través del tiempo, independientemente de que las tendencias económicas adquieran un giro positivo. Es decir, hay procesos y costos irreversibles: una vez que se implantan la desnutrición, la falta de educación adecuada y el desarrollo de hábitos destructivos, es muy difícil, por no decir imposible, erradicarlos, porque son problemas que quedan incorporados literalmente en la población específica que los padece. Por lo tanto, es de esperar que las consecuencias de los costos sociales se dejen sentir, por lo pronto, durante una generación.

BIBLIOGRAFÍA

- Banco de México (s/f), *Indicadores del sector industrial* (diversos números).
- Brenner H. (1976), "Estimating the Social Costs of National Economic Policy: Implications for Mental and Physical Health and Criminal Aggression", Study for the Congressional Joint Economic Committee, Washington, D.C.
- Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL) (1982), *Economía campesina y agricultura empresarial*, Siglo XXI, México.
- Consejo Nacional de Población (Conapo) (s/f), "Proyecciones de la población de México y de entidades federativas: 1980-2010", Conapo, México.
- Coordinación General del Plan Nacional de Zonas Deprimidas y Grupos Marginados (Coplamar) (1982), *Necesidades esenciales en México*, Siglo XXI, México.
- De la Madrid, Miguel (1983), *Primer informe de gobierno*, México.
- _____ (1984), *Segundo informe de gobierno*, México.
- _____ (1985), *Tercer informe de gobierno*, México.
- García Alba, Pascual y Jaime Serra Pucho (1984), *Causas y efectos de la crisis económica en México*, El Colegio de México, México.
- Hernández Laos, Enrique (1986), "Tendencias recientes del empleo en México: 1983-1985", Universidad Autónoma Metropolitana, México, mimeo.
- Instituto Nacional de Nutrición (INN) (1974), "Segunda encuesta nacional de alimentación", INN, México.
- Instituto Nacional del Consumidor (Inco) (1983), "100 días en el consumo familiar", Inco, México.
- López Portillo, José (1982), *Sexto informe de gobierno*, México.
- Lustig, Nora (1980), "Distribución del ingreso y consumo de alimentos en México", en *Demografía y Economía*, vol. XIV, núm. 2 (42).
- _____ (1986), "Economic Crisis and Living Standards in Mexico: 1982-1985", Wider Document, junio.

- Lustig, Nora y J. Ros (1986), "Stabilization and Adjustment in Mexico: 1982-1985", Wider, diciembre.
- Padua, Jorge (1984), *Educación, industrialización y progreso técnico en México*, El Colegio de México, México.
- Perrot y Collins (1934), "Sickness among the Depression Poor", en *American Journal of Public Health*, 24 (2).
- Ros, J. (1986), "Mexico: from the Oil Boom to the Debt Crisis. An Analysis of Policy Responses to External Shocks (1978-1985)", en Thorp and Whitehead (eds.), *The Latin American Debt Crisis*, MacMillan.
- Schatán, Jacobo (1985), "Nutrición y crisis en México", trabajo presentado en el V Seminario de Economía Agrícola del Tercer Mundo, UNAM, noviembre de 1986, México.
- Secretaría de Agricultura y Recursos Hidráulicos (SARH) (1986), *Indicadores del sector agropecuario y forestal*, SARH, México.
- Secretaría de Comercio y Fomento Industrial (Secofi) (s/f), información interna.
- Secretaría de la Presidencia (1976), *Encuesta del sector informal en México*, México.
- Secretaría de Programación y Presupuesto/INEGI (1980-1982) (1982-1984), *Sistema de Cuentas Nacionales de México*, SPP, México.
- _____ (1985), *Registro único de transferencias*, SPP, México.
- _____ (1986a), *Encuesta nacional de empleo urbano*, SPP, México.
- _____ (1986b), *Cuadernos de información oportuna*, núm. 155, SPP, México.
- Fondo de Naciones Unidas para la Infancia (UNICEF) (1984, 1985, 1986), *Estado mundial de la infancia*, Siglo XXI, Madrid.

8

REFLEXIONES ACERCA DE LA TEORÍA DE RICARDO SOBRE LA GANANCIA Y LA TEORÍA DE MARX SOBRE LA PLUSVALÍA*

*Carlos Rocés Dorronsoro***

INTRODUCCIÓN

En este breve ensayo se intenta explicar algunas diferencias importantes entre la teoría de Marx sobre la plusvalía y la concepción de Smith y, fundamentalmente, de Ricardo acerca de la ganancia. El tema nos lleva en forma directa a la relación entre trabajo y valor en un sistema de producción basado en trabajo asalariado y capital.

Debo adelantar que sólo examinaré en detalle lo que Ricardo considera como la ganancia derivada del capital-salarios. Por consiguiente, al tratar de Marx, me circunscribiré al problema de la plusvalía. Puesto que dejaré de lado la concepción ricardiana de la ganancia emanada del capital fijo y de distintos periodos de producción, no tengo por qué referirme a la teoría de la ganancia de Marx.

Las conclusiones a que llego podrían resumirse así:

Smith y Ricardo postulan que el trabajo contenido en el salario es menor al trabajo que el obrero vende al capitalista, pero ninguno de los dos autores acierta a enmarcar esta conclusión dentro de una teoría del valor.

Marx logra hacerlo con la teoría de la plusvalía. La clave del hallazgo está en su concepción del valor. El valor aparece claramente como la categoría que expresa la relación de producción dominante de todo modo de producción con vistas al cambio. Concebido el capitalismo como modo de producción para el

* Agradezco a mis colegas de El Colegio de México que hayan discutido conmigo una versión preliminar de este trabajo y al señor Wenceslao Rocés que haya revisado la redacción de la versión final.

Publicado originalmente en *Demografía y Economía*, vol. 12, núm. 3 (36), México, El Colegio de México, Centro de Estudios Económicos, 1978, pp. 439-449.

** Profesor-Investigador del Centro de Estudios Económicos, El Colegio de México (falleció en 2003).

cambio, la propia categoría valor y las características que diferencian a este sistema de la producción mercantil simple son los elementos que ayudan a definir la mercancía vendida por el obrero al capitalista y, por este medio, a resolver el dilema que formulan Smith y Ricardo.

LA TEORÍA RICARDIANA DE LA GANANCIA

Desde el “Ensayo sobre las utilidades”¹ y, claramente, en los *Principios*² Ricardo señala que el valor de cambio de cualquier mercancía frente a la mercancía dinero depende de la cantidad de trabajo empleada en producirlas —en cada caso conforme a la productividad del trabajo de la dosis final de capital— y del tiempo transcurrido hasta la realización total de la ganancia del capital invertido en la producción de una y otra.

El valor-dinero de cualquier mercancía es, deducida la renta, el total del capital invertido en producirla más la ganancia. Capital es la suma de salarios, materias primas, desgaste de bienes de producción durables y ganancias no realizadas en el mismo lapso que las obtenidas en la producción de la mercancía dinero. Cada uno de estos elementos del capital rinde una ganancia de acuerdo con la tasa normal. Los salarios y la ganancia correspondiente son, totalmente, expresión en dinero de la cantidad de trabajo empleado de manera directa en producir la mercancía. De todo el capital y la ganancia restantes sólo representan trabajo los salarios y la ganancia correspondiente a la mano de obra empleada directamente en la producción de las materias primas y de los bienes de producción. El resto no implica trabajo. Es ganancia acumulada como capital por no haberse realizado en el mismo periodo que la de la mercancía dinero. A su vez, este capital engendra ganancia.

Si cambia el salario-dinero porque varíe la cantidad de trabajo empleado en producir las mercancías-salario, ninguna mercancía que siga produciéndose con la misma cantidad de trabajo sufre cambio alguno en la parte de su valor-dinero que representa el capital salarios más la ganancia correspondiente. Este total permanece inalterado porque la ganancia varía en sentido opuesto y en la misma proporción que el capital. Sólo cambia la parte del valor-dinero que no representa trabajo. Al variar la tasa de ganancia del capital-salarios varía la tasa de ganancia del resto del capital. Es decir, toda ganancia no reali-

1 “Un ensayo acerca de la influencia del bajo precio del trigo en las ganancias del capital”, *Obras de Ricardo*, México, Fondo de Cultura Económica, 1960, t. iv.

2 *Principios de economía política y tributación*, México, Fondo de Cultura Económica, 1959.

zada se calcula a la nueva tasa que marque el capital-salarios. Y, a su vez, como capital, arroja una ganancia bajo la nueva tasa.

Con base en esta relación entre salario y valor-dinero de las mercancías, Ricardo criticó la tesis de Smith de que el valor de todas las mercancías se modifica en el mismo sentido que el salario. Esto sólo ocurre con las mercancías en que la proporción de capital y ganancia que representa trabajo, frente a capital y ganancia que no representa trabajo, sea mayor que la proporción correspondiente en la mercancía-dinero. Para aquéllas en que la proporción sea menor, el cambio en el valor-dinero es opuesto al cambio en el salario.

En todo este análisis, es fundamental la relación entre capital-salarios y ganancia de dicho capital. ¿Por qué el cambio del salario-dinero no afecta a la suma de capital-salarios y su ganancia, sino, únicamente, a la distribución de ese total? ¿Por qué se da una relación inversa entre el salario y la ganancia derivada de él?

Cuando Ricardo analiza la ganancia global³ toma el fondo de salarios como único capital invertido en la producción de cualquier mercancía. Al descartar el capital que representan las ganancias no realizadas en el mismo periodo que las de la mercancía dinero, el autor supone, de acuerdo con lo señalado en párrafos anteriores, que el valor-dinero de las mercancías depende por entero de la cantidad de trabajo empleado en producirlas con respecto a la cantidad de trabajo que la mercancía dinero requiere. Cuando todo el capital se reduce a salarios, el trabajo es el único determinante del valor de cambio.

Mediante un esquema algebraico sencillo es posible reproducir fielmente el planteamiento ricardiano en torno a la ganancia. Supongamos tres mercancías: A , B y dinero D . La producción de cada una se incrementa al aplicar dosis sucesivas de capital-salarios, o sea, dosis de trabajo directo.

En A y D el producto medio por hora-hombre no varía de una dosis a otra y en B el producto medio decrece con cada dosis adicional. Es decir, en A y D el producto medio de la dosis final es igual que el de las dosis intermedias y en B es menor.

Llamemos a , b y d al producto medio de las dosis finales de capital empleadas en la producción de A , B y D . Según la formulación de Ricardo, el valor-trabajo por unidad de cada mercancía es:

$$\frac{1}{a}, \frac{1}{b} \text{ y } \frac{1}{d}. \text{ Por tanto, el valor-dinero de } A \text{ y } B \text{ es: } \frac{d}{a} \text{ y } \frac{d}{b}$$

³ *Op. cit.*, caps. v y vi.

El salario real por hora-hombre es una cantidad dada de B , b^* , independientemente de la productividad del trabajo en cualquiera de las tres ramas o del monto total de capital empleado en cada una. El valor-dinero del salario es: $\frac{d}{b}b^*$.

En A y D la ganancia por hora-hombre, valuada en dinero, es:

$$\frac{d}{a}a - \frac{d}{b}b^* = d\left(1 - \frac{b^*}{b}\right); \quad d - \frac{d}{b}b^* = d\left(1 - \frac{b^*}{b}\right)$$

En B la ganancia por hombre empleado con la dosis final de capital es:

$$\frac{d}{b}b - \frac{d}{b}b^* = d\left(1 - \frac{b^*}{b}\right)$$

La ganancia por hora-hombre correspondiente a cualquier dosis intermedia es la misma, puesto que la renta de la tierra absorbe la diferencia entre el valor-dinero de B calculado a partir del producto medio del trabajo de la dosis final y el valor-dinero calculado con base en el producto medio de la dosis intermedia. Es decir:

$$R = \frac{d}{b}b' - \frac{d}{b'}b' = d\left(\frac{b'}{b} - 1\right)$$

en donde: R = Renta por hora-hombre; b' = Producto por hora-hombre, dentro de la dosis intermedia de capital.

Es decir, la ganancia por hora-hombre empleada con la dosis intermedia es:

$$\frac{d}{b}b' - d\left(\frac{b'}{b} - 1\right) - \frac{d}{b}b^* = d\left(1 - \frac{b^*}{b}\right)$$

Al cambiar el valor monetario del salario, porque varía la productividad del trabajo empleado en producir B , no cambia el valor monetario de A y D ya que a y d no dependen de b . Cambia, en sentido opuesto al salario, la ganancia por hora-hombre empleada en las tres ramas.

En este esquema, la distribución del producto en salarios y ganancias no afecta al valor-dinero de las mercancías, puesto que no influye en la cantidad

de trabajo empleada en producirlas. Por el contrario, el valor-dinero de las mercancías-salario sí afecta a esta distribución.

En cambio, como hemos señalado antes, la distribución y el valor-dinero de las mercancías se influyen mutuamente cuando éste se determina por la cantidad de trabajo y las ganancias que, no realizadas, se acumulen como capital.

A partir de la premisa de que el único capital son los salarios, ¿cómo explica Ricardo la ganancia? ¿Por qué motivo, si una hora-hombre produce b o b' recibe una cantidad menor, b^* ?, o, si consideramos las otras mercancías, ¿por qué una hora-hombre no percibe como salario el equivalente a una hora-hombre, sino $\frac{1}{b}b'$ – menor que 1 siempre que b sea mayor que b^* ?

En *La riqueza de las naciones*⁴ Adam Smith señala con claridad que, al acumularse capital en manos de ciertos individuos, éstos ponen a trabajar a personas con capacidad de producción, suministrándoles materias primas y medios de vida, con el fin de obtener una ganancia de lo que el trabajador añade al valor de las materias primas. El valor añadido se desdobra en dos partes: salarios y ganancias por el capital adelantado en salarios y materias primas.

El trabajador sólo puede añadir trabajo. El trabajo incorporado por él a las materias primas se divide en dos partes: una es el salario y la otra es trabajo que el capitalista vende sin haberlo comprado, al vender la mercancía para cuya producción adelantó capital.

Si el capitalista vende la mercancía por el equivalente de la cantidad de trabajo que ésta encierra, es decir, si la cambia por una mercancía que contenga la misma cantidad de trabajo, la ganancia se obtiene por vender, sin haberla pagado, una parte del trabajo cristalizado en la mercancía.

En esta formulación de Smith la ganancia es trabajo no retribuido. ¿Cómo es posible tal apropiación? El autor no explica por qué las condiciones de trabajo pertenecen a una clase ni la facultad de vender fuerza de trabajo a otra. Parte como de algo dado de esta separación, que es la premisa necesaria de lo que él mismo percibe como trabajo no retribuido.

Según Smith, cuando los productores son propietarios de las mercancías que producen y, por lo tanto, pueden venderlas, el valor se halla determinado por la cantidad de trabajo contenido en ellas. Una mercancía producida en x horas-hombre podrá venderse por otra que encierra x horas-hombre. Como la cantidad de trabajo que puede comprarse con una mercancía es igual a la cantidad de trabajo que ésta contiene, ambas magnitudes son la medida de su

⁴ *Investigación sobre la naturaleza y las causas de la riqueza de las naciones*, México, Fondo de Cultura Económica, 1958.

valor. Es decir, en términos del autor, el valor del trabajo es el valor del producto del trabajo.

Cuando el producto no pertenece al trabajador, el valor del trabajo es menor que el valor del producto de él, puesto que hay trabajo no retribuido. En estas condiciones, al enfrentarse diversos poseedores de mercancías, cada uno compra tanto trabajo cristalizado en cualquier mercancía como trabajo contenga lo que vende, pero al enfrentarse el trabajador y el capitalista, el primero vende más trabajo vivo del que compra, cristalizado en las mercancías-salario. Es decir, trabajo comprado y trabajo contenido son lo mismo cuando se enfrentan mercancías como cristalización de trabajo, y no son lo mismo cuando se enfrentan trabajo vivo y trabajo cristalizado en mercancías-salario.

Sin embargo, el trabajo vivo, para Smith, es una mercancía. El obrero vende trabajo vivo al capitalista. Además, si las mercancías que son cristalización de trabajo compran la misma cantidad de trabajo que contienen es porque en sus distintas fases de producción se ha empleado trabajo vivo. En este sentido, Marx señala⁵ que la diferencia entre la mercancía que, según Smith, vende el trabajador y las demás es puramente formal.

El problema, así expuesto, admite dos posibles soluciones. Primera: las mercancías que son cristalización de trabajo tienen un valor según la cantidad de trabajo contenida en ellas, igual a la cantidad que pueden comprar y el trabajo vivo, a su vez, tiene un valor según la cantidad de trabajo que pueden comprar. Esta solución tiene, entre otros, el defecto de postular dos determinaciones del valor sin señalar diferencias sustantivas entre los dos tipos correspondientes de mercancías. Segunda solución: el valor de toda mercancía es igual a la cantidad de trabajo que puede comprar. Ciertamente que aquí se borran diferencias no justificadas, pero el valor queda sin explicación. ¿A qué se debe que una mercancía cualquiera, trabajo cristalizado o trabajo vivo, pueda comprar la cantidad de trabajo que su valor define?

En suma, Smith señala que la ganancia es trabajo no retribuido, pero no lo explica. No logra encuadrar este hecho en una teoría del valor que abarque a todas las mercancías y no se reduzca a un círculo vicioso.

Volvamos a Ricardo. ¿Cómo explica la posibilidad de trabajo no retribuido en el contexto ilustrado por el esquema algebraico, o sea, cuando el capital se limita a salarios?

⁵ *Historia crítica de la teoría de la plusvalía*, México, Fondo de Cultura Económica, t. II, sección I, cap. 3.

En estas condiciones, es decir, cuando desaparece lo que el autor toma como capital fijo (porque no hay bienes de producción durables y todas las mercancías tienen igual ciclo de producción), el valor de cambio se determina por la cantidad de trabajo empleado en la producción antes y después de que el producto deje de pertenecer al trabajador. La cantidad relativa de trabajo cristalizada en las mercancías es independiente de la parte de ella que corresponda a los trabajadores. Por consiguiente, si la cantidad relativa de trabajo es la medida del valor de cambio antes de aparecer el trabajo asalariado, no tiene por qué no serlo después.

El valor del trabajo se determina por la cantidad de trabajo contenida en lo que Ricardo llama precio natural del trabajo: la cantidad de bienes necesaria para que la masa obrera pueda perpetuarse, sin aumentar o disminuir. ¿Con arreglo a qué normas se determina un salario que se limita a conservar la masa de obreros? ¿Qué ofrece el trabajador a cambio de la cantidad de trabajo contenido en mercancías que sólo le permiten subsistir como tal?

Esta definición del valor del trabajo no va muy lejos. Decir que el valor del trabajo es la cantidad de trabajo necesaria para producir las mercancías o el dinero que representa el salario real, equivale a señalar, en términos generales, que el valor de cualquier mercancía equivale, no al trabajo que ella contiene, sino al trabajo que contiene la mercancía o el dinero que se entrega a cambio. O bien, hay que concluir que el valor de la mercancía que el obrero entrega al capitalista se determina por la cantidad de trabajo de que puede disponer, por estar cristalizado en el dinero o en las mercancías recibidas como salario, y que el valor de las demás mercancías se determina, en cambio, por la cantidad de trabajo que contienen. Ambas soluciones presentan los mismos escollos que las que se desprenden de Smith. En particular, ninguna aclara por qué la mercancía vendida por el obrero puede disponer del trabajo que supuestamente define su valor.

Si, por otra parte, Ricardo se atiene a que el valor de todas las mercancías se determina por la cantidad de trabajo que contienen y señala que la mercancía vendida por el obrero es trabajo, o sea, que el obrero entrega trabajo a cambio del que recibe cristalizado en el salario, ¿cómo concluir que la ganancia, al menos la ganancia por capital-salarios, sea la diferencia entre el valor del producto y el valor del salario?

En los *Principios*, lo mismo en el capítulo sobre el valor que en los capítulos sobre el salario y la ganancia, Ricardo señala que la ganancia derivada del capital-salarios proviene del hecho de que la jornada total de trabajo es mayor que la jornada para producir el salario, pero no logra hacer esto compatible con el

principio de que las mercancías se cambian por el trabajo que contienen. ¿Qué vende el obrero? No puede ser la jornada, a menos que el obrero y el capitalista no intercambien mercancías equivalentes. Y si no son, ¿mediante qué normas sociales podría el capitalista ejercer semejante coacción?

Tales son las preguntas que se desprenden del análisis de Marx sobre la teoría ricardiana de la ganancia, tan minuciosamente expuesto en la *Historia crítica de la teoría de la plusvalía*.⁶ Ricardo señala acertadamente que la cantidad de trabajo contenido en las mercancías es independiente de su distribución entre capitalista y trabajador, pero no resuelve el dilema que formula Smith al tratar de determinar el valor de las mercancías que el trabajador vende al capitalista.

CONCEPCIÓN DE MARX SOBRE EL VALOR Y LA TEORÍA DE LA PLUSVALÍA

El trabajador no puede vender trabajo al capitalista porque el trabajo no es mercancía. Mercancía es cristalización de trabajo bajo la forma de valor.

Para Marx, el valor no es, como para los clásicos, un concepto con el que se trate de fundamentar las relaciones de cambio de las mercancías, sin explicar la organización de la producción en que el cambio se basa. El valor es, precisamente, la categoría que refleja el rasgo característico de la producción de mercancías: la contradicción entre el carácter social del trabajo, por obra de la división social de éste, y el carácter privado de la apropiación del trabajo.

Esta concepción del valor difiere de manera sustancial de la de Smith e incluso de la de Ricardo. Ninguno de los dos explica por qué el trabajo es el determinante del valor. Asocian el desarrollo de la producción para el cambio a la división del trabajo. Marx, por el contrario, pone en primer término la propiedad privada sobre el producto del trabajo. Cuando el producto es propiedad privada del productor, es el trabajo el elemento del producto que, por primera vez, se apropia el productor. Pero no por ello el trabajo deja de ser social. Hay que distribuirlo. La única forma de hacerlo es cambiándolo. He ahí por qué es el trabajo lo que se manifiesta bajo la forma valor. Los clásicos no acertaron a explicar esto. No definieron cabalmente el carácter abstracto del trabajo bajo la forma de valor.

Cuando los productores son propietarios de su producto se enfrentan unos a otros en posición de igualdad. Para intercambiar sus mercancías, deben equipa-

⁶ T. II, sección 1, caps. 2 y 3.

rarlas. Como propietarios del trabajo cristalizado en el producto, sólo pueden intercambiarlo equiparándolo a los demás trabajos. En la producción mercantil simple, como en todo modo de producción para el cambio, el trabajo sólo manifiesta su carácter social en cuanto a trabajo abstracto. El trabajo cristalizado en una mercancía es trabajo social si es equiparable al que contienen las demás. Esta cualidad del trabajo no se manifiesta directamente sino de modo indirecto al comparar las mercancías como valores.

Una mercancía es un valor de uso, pero no para su productor, sino para la sociedad. Sin embargo, la sociedad sólo puede emplearla como valor de uso si la mercancía se realiza como valor. Dicho de otro modo, si hay división del trabajo, el trabajo concreto crea valores de uso social, pero en la producción mercantil el trabajo concreto es objeto de propiedad privada. La única forma de realizarlo como creador de valores de uso social es traduciéndolo a trabajo abstracto.

En todo modo de producción para el cambio, el carácter social del trabajo sólo se manifiesta en el valor de cambio de las mercancías, desde la forma simple hasta la forma dinero. Valor no es trabajo. Valor es materialización de trabajo abstracto que únicamente se revela como valor de cambio. Es la categoría que define el enfrentamiento de propietarios de mercancías, portadoras de trabajo social.

El trabajo asalariado y su contrapartida, el capital, constituyen una relación de producción que madura con el desarrollo del cambio y que se apoya en éste. El trabajador y el capitalista se enfrentan como poseedores de mercancías. El capitalismo es un modo particular de producción de mercancías. Se explica a partir de la producción mercantil simple. La propiedad privada sobre el trabajo se desarrolla hasta el punto en que la fuerza de trabajo es objeto de propiedad privada enajenable. La posibilidad de que la fuerza de trabajo se convierta en mercancía se da con el desarrollo de la propiedad privada sobre el trabajo cristalizado en el producto, pero la necesidad de tal transformación aparece con la acumulación original del capital.

La concepción del capitalismo como modo de producción para el cambio, que se desarrolla a partir de la producción mercantil simple, implica que la categoría valor es una premisa en el análisis de la relación entre trabajo asalariado y capital. El valor es una premisa de la plusvalía.

En la producción mercantil simple no hay explotación del trabajo. Ningún productor puede apropiarse del trabajo de otro sin dar a cambio lo que la sociedad considera como equivalente. Al vender su mercancía, el productor recibe el equivalente en dinero de todo el trabajo directamente empleado en

producirla y del que contienen los medios utilizados en la producción. ¿Cómo puede este sistema dar pie a la explotación del trabajo? Si los propietarios de mercancías las cambian por la cantidad de trabajo contenida en ellas, la explotación del trabajo sólo es posible si aparece en el mercado una mercancía cuyo uso suministre a quien la compra más valor del que encierra. Si es capaz de convertirse en más trabajo (abstracto) del que contiene.

La distinción de Marx entre trabajo y fuerza de trabajo es fundamental. La fuerza de trabajo, como todas las mercancías, es valor porque es cristalización de trabajo, pero, a diferencia de ellas, crea valor porque su desgaste en la producción es trabajo. Trabajo vivo; no cristalizado antes en ningún producto.

Ricardo no podía formular el problema en estos términos, porque no percibió con claridad la naturaleza del valor. El trabajador y el capitalista se enfrentan como poseedores de mercancías. El trabajador no puede vender trabajo vivo, porque ninguna mercancía es trabajo vivo. El trabajador vende una mercancía que, como todas, es cristalización del trabajo empleado en producirla. Vende fuerza de trabajo producida. Al empleársela en la producción, crea valor porque su desgaste no es más que trabajo vivo. Trabajo no cristalizado antes en ningún producto. Ricardo no advierte siquiera la diferencia entre ser valor y crear valor, puesto que no repara en la importancia entre el trabajo vivo y el trabajo cristalizado.

Los medios de producción, en cuanto tales, como valores de uso que, al aplicarles trabajo concreto, se transforman en otros valores de uso (medios de producción o de consumo) sólo pueden incorporar al producto las mismas horas de trabajo abstracto que contienen. Su desgaste no es trabajo vivo.

Una hora-máquina o una hora-hectárea sólo pueden incorporar al producto la cantidad de trabajo contenido en la máquina o en la tierra. Más concretamente, la parte de esa cantidad que corresponda al desgaste de la máquina o de la tierra —como valores de uso— durante una hora.

Por el contrario, el funcionamiento de la fuerza de trabajo es trabajo vivo y como tal cualitativamente distinto del trabajo cristalizado en ella. El trabajo abstracto a que equivale el desgaste de la fuerza de trabajo es distinto al que se cristalizó en la producción de la fuerza de trabajo.

La fuerza de trabajo, como mercancía que crea valor, es la única capaz de valorizarse. De crear un valor superior al que tiene. En cualquier modo de producción la fuerza de trabajo y los medios de producción crean valores de uso. En la producción mercantil simple, la fuerza de trabajo crea valor al plasmarse en el producto como trabajo. En el capitalismo, la fuerza de trabajo convertida en valor y con capacidad de crear valor tiene la posibilidad de valorizarse.

En *El Capital*⁷ y en los *Elementos fundamentales para la crítica de la economía (Grundrisse)*⁸ Marx explica con claridad lo específico del capitalismo como modo de producción para el cambio. O sea, el proceso de valorización del capital invertido en fuerza de trabajo.

El divorcio entre la fuerza de trabajo y los medios de producción es condición necesaria de la existencia del trabajo asalariado y el capital, pero en la fase de producción el trabajo vivo que emana de la fuerza de trabajo se une de manera indisoluble a dichos medios. El capitalista compra fuerza de trabajo para ser utilizada durante determinado tiempo y a él pertenece el valor de uso correspondiente.

El valor de uso de la fuerza es trabajo vivo. Con esa propiedad crea valor y conserva el valor de los medios de producción. El trabajo vivo mantiene el valor de uso de los medios de producción y con ello conserva el valor de éstos. No crea su valor, porque al ser utilizados ya son trabajo materializado y subsisten como tales, aunque bajo otro forma. Al mismo tiempo, el trabajo vivo crea valor al cristalizarse como trabajo abstracto en el producto.

El capitalista no paga el valor de uso de la fuerza de trabajo. Como todo comprador de mercancías paga el valor y adquiere gratis el valor de uso. Al pagar el valor, el capitalista adquiere el valor que crea la fuerza de trabajo y la posibilidad de conservar el valor de los medios de producción. Por tanto, la diferencia entre el valor nuevo que representa el trabajo vivo y el valor de la fuerza de trabajo es trabajo que el capitalista se apropia gratis.

La clave del fenómeno está en la separación entre la fuerza de trabajo y los medios de producción. En la transformación de la fuerza de trabajo en mercancía, al trabajador, como vendedor de la fuerza de trabajo, no le corresponde ni le interesa el valor de uso de ésta, sino su valor. El valor de uso se revela en el acto de producción y, por consiguiente, es ya un momento del capital. En este sentido, la fuerza de trabajo responde al mismo mecanismo que las demás mercancías. Su valor interesa a su propietario y su valor de uso a quien la utiliza. Lo peculiar de la fuerza de trabajo es la naturaleza de su valor de uso. Si nos limitamos, como lo hemos hecho en este ensayo, a la teoría de la plusvalía, el razonamiento de Marx es bastante claro.

El análisis de todo sistema orientado al cambio debe partir de las relaciones sociales que hacen posible la creación de productos con valor de cambio. En este sentido, lo característico del sistema es la unidad dialéctica entre el carác-

⁷ México, Fondo de Cultura Económica, 1959, t. I, cap. v.

⁸ México, Siglo XXI Editores, t. I, pp. 299-311.

ter social del trabajo y el carácter privado de la propiedad sobre el trabajo. De ahí que el trabajo sea la sustancia que determina el valor de cambio.

Valor es lo que está detrás de valor de cambio. Trabajo abstracto cristalizado en mercancías, no trabajo vivo. El trabajo vivo tiene la posibilidad de convertirse en valor pero no es, en sí, valor. Por ello, en un sistema de producción mercantil, la fuerza de trabajo, el elemento de producción cuyo funcionamiento es trabajo vivo, tiene la facultad única de crear valor. La circulación de mercancías no puede crear valor. Tampoco la producción a menos que se emplee fuerza de trabajo.

El capitalismo es un modo de producción para el cambio. La explicación de la explotación del trabajo en este sistema debe partir, por consiguiente, de la ley del valor. Capitalista y trabajador asalariado se enfrentan como poseedores de mercancías y las cambian por la cantidad de trabajo abstracto que éstas tienen cristalizada. El trabajador no vende la cantidad de trabajo abstracto resultante de la jornada de producción. La duración de la jornada y el tiempo de trabajo abstracto en que se traduce no son los elementos que evalúan la mercancía que vende el trabajador. Sólo cuenta el trabajo abstracto ya cristalizado en la fuerza de trabajo antes de que se utilice en la producción. Es decir, al determinar el valor de cambio de la fuerza de trabajo, como el de cualquier otra mercancía, lo que importa no es su valor de uso sino el trabajo empleado en su producción.

El capitalista que compra la fuerza de trabajo por su valor, se apropia del valor de uso. Esta operación tampoco es peculiar de dicha mercancía. El comprador de cualquier mercancía adquiere el valor de uso de ella al pagarla por su valor. Al vender no le interesa el valor de uso.

La fuerza de trabajo crea valor en todo sistema de producción para el cambio, pero sólo en el capitalismo es factible comparar el valor que crea con el que tiene únicamente en este sistema, existe la posibilidad de valorización del capital invertido en fuerza de trabajo.

La concepción de Marx sobre las relaciones sociales de la producción para el cambio y, como modo particular de ella, del capitalismo, le llevan a una teoría de la explotación del trabajo asalariado a partir de una teoría del valor. Smith y Ricardo postulan que hay trabajo no retribuido pero no logran encuadrar el fenómeno en una teoría consistente del valor.

Tópicos de desarrollo económico,
se terminó de imprimir en diciembre de 2016, en los talleres
de Offset Rebosán, S.A. de C.V., Acueducto 115,
col. Huipulco, Tlalpan, 14370, Ciudad de México.

Portada: Enedina Morales.

Tipografía y formación: Logos
Editores. Cuidó la edición la Dirección
de Publicaciones de El Colegio de México.

A cincuenta años de haber iniciado actividades de investigación económica, el Centro de Estudios Económicos de El Colegio de México presenta esta serie de cuatro tomos titulada *Medio siglo de estudios económicos en México*, la cual contiene una selección de las aportaciones al estudio de la economía mexicana realizadas por los profesores-investigadores del Centro y del anterior Centro de Estudios Económicos y Demográficos (1964-1981).

Este tomo III, *Tópicos de desarrollo económico*, reúne ocho publicaciones sobre los grandes problemas de desarrollo económico tanto en el ámbito latinoamericano (la centuria pasada fue “otro siglo perdido”) como en el mexicano: la relación entre crecimiento, estabilidad y distribución; las perspectivas de desarrollo en función de la política petrolera; los efectos de programas sociales en las aspiraciones educativas de los pobres; temas distributivos en la época de la crisis económica mexicana de los años ochenta; análisis de la ganancia y la plusvalía; estudios acerca de los niveles de vida; y reflexiones sobre las causas y las tendencias de la distribución del ingreso.

El volumen ofrece resultados de investigación empírica y análisis riguroso de gran utilidad para los lectores interesados en estos temas.

