

# La Distribución del Ingreso en América Latina\*

*"...es difícil concebir un plan de desarrollo que no considere la actual distribución del ingreso y su modificación dentro de los objetivos del plan..."*

## I.—URGENCIA DE LOS ESTUDIOS SOBRE DISTRIBUCION DEL INGRESO

A pesar de la importancia que, en los últimos años, se ha dado en América Latina a los problemas de la distribución del ingreso, aún no se han logrado avances de consideración en el campo de la investigación empírica, así como en el análisis de las condiciones y factores que determinan ciertos tipos de esa misma distribución.

Por ello, no existe un adecuado conocimiento de la situación prevaleciente en América Latina que explique cómo está repartida la riqueza, cómo participan los recursos productivos (propiedad, capital, trabajo y otros), en el proceso de las distintas actividades económicas, así como los hechos que determinan la participación de esos factores en el ingreso que se genera y que, en definitiva, configura una estructura de distribución personal de ingresos y del destino de los mismos (consumo, impuestos y ahorros).

Urge estudiar de una manera sistemática estos aspectos de la realidad latinoamericana para evaluar nuevas alternativas de la política de desarrollo, tendientes a aumentar —de acuerdo con las posibilidades propias de cada país— la capacidad de producción sobre la base de una distribución y utilización racional y más equitativa de los bienes y servicios producidos por la sociedad en conjunto, en el momento presente.

La urgencia de la realización de estos estudios la marca, además, el hecho de que es difícil concebir un plan de desarrollo que no considere la actual distribución del ingreso y su evolución dentro de los objetivos del plan.

Por tanto, este estudio tiene tres propósitos básicos: a) estimular en los países la realización de estudios de esta naturaleza; b) recapitular en forma esquemática los escasos datos de que se dispone; y, c) anticipar un esquema que, aunque preliminar y conjetural, sirva para analizar las posibilidades y consecuencias de una política redistributiva dentro del cuadro de las reformas estructurales que los países están emprendiendo o debieran considerar.

En el campo estricto del análisis del ingreso hay tres aspectos cuyo estudio debe sistematizarse, a saber:

i) la distribución funcional del ingreso; en este punto se analizan los factores y los principios que determinan la remuneración del trabajo, el interés del capital, la renta de la tierra, los beneficios del empresario y la participación del gobierno en relación con el sistema del proceso productivo y la estructura económica y social de la colectividad;

ii) la distribución personal o familiar; y

iii) la distribución por categorías socioeconómicas.

Los tres tipos de análisis están estrechamente relacionados entre sí. Por ejemplo, la distribución de la propiedad de la tierra o de las empresas influye en el grado de concentración del ingreso en determinados grupos de la sociedad. El grado de monopolio con que actúa cada empresa, o grupos de empresas, influye en la formación de los precios, y, por lo tanto, sobre la proporción del ingreso que queda en poder de los propietarios o empresarios.

La ganadería de tipo extensivo —cuando la tierra está concentrada en pocas manos— conduce a la utilización abundante de recursos naturales y de capital (ganado) y, al mismo tiempo, al uso de cantidades reducidas de mano de obra, cuya oferta es abundante (lo que conduce a la reducción del precio de demanda de la misma). En consecuencia, la participación de los grupos de trabajadores rurales en el ingreso es menor que la de los urbanos, puesto que en las actividades urbanas la proporción de los factores productivos es distinta y es mayor el poder de negociación de los trabajadores.

En general, la explotación agropecuaria que prevalece en América Latina —concentración de la propiedad y abundante población activa— deprime los salarios a niveles extremadamente bajos, acrecienta la renta y los beneficios (participaciones de los dueños de la tierra y del capital), de lo que resulta una distribución del ingreso desigual.

La política gubernamental, en casi todos sus aspectos —y en particular en materia impositiva, cambiaria, crediticia y de precios— también influye en forma considerable, ya sea en forma directa (medidas de redistribución: servicios de consumo colectivo, subsidios, pensiones, etc.) o en forma indirecta (política de gastos corrientes y de inversión). Por su parte el módulo de la distribución del ingreso, por familia o por habitante, en distintos grupos sociales, repercute en toda la economía: fija el monto y la composición de la demanda para el consumo y, por lo tanto la estructura de la actividad productiva y de las importaciones (fuentes de satisfacción de esa demanda). Finalmente, del tipo y nivel de la distribución personal del ingreso depende la magnitud de los ahorros, los que se destinarán a financiar las inversiones o a contribuir a la formación total de capital.

## II.—LA DISTRIBUCION CONJETURAL DEL INGRESO EN AMERICA LATINA

### 1. La información estadística disponible

Las estadísticas que sobre distribución del ingreso se disponen en América Latina son muy escasas, al grado de que sólo pudieron obtenerse sobre Chile, Ecuador, México y Ve-

\* Las notas que se presentan constituyen una versión sintetizada del Capítulo VII del estudio denominado "El Desarrollo Económico de América Latina en la Posguerra", presentado por la Secretaría de la CEPAL en su Décimo Período de Sesiones (Mar del Plata, Argentina, mayo de 1963).

nezuela. Se trata de estimaciones que no tienen carácter oficial y que se refieren a distintos períodos; además, se obtuvieron por procedimientos distintos y poseen diferentes grados de exactitud. A pesar de ello, puede conjeturarse que el tipo de distribución que indican es el que prevalece en América Latina.

La investigación relativa a Chile se basa en los datos sobre sueldos y salarios y otros ingresos procedentes de los registros del seguro social, las cajas de previsión, y de las declaraciones de los causantes del impuesto sobre la renta.

Los datos correspondientes a Ecuador son de carácter socioeconómico, pues clasifican a la población en tres grupos: clase media, clase popular y clase alta.

Las estadísticas de México se obtuvieron mediante una encuesta directa a las familias (Navarrate, Ifigenia M. de, "La distribución del ingreso y el desarrollo económico de México". México, D. F., 1960). Corresponden al ingreso familiar y son las más coherentes, pues, como se ha dicho, proceden de una encuesta directa a las familias.

Los datos de Venezuela fueron estimados usando diversas fuentes.

## 2. Estimación de la distribución conjetural del ingreso

En vista de las diferencias entre las agrupaciones de los países (en cuanto a extensión y definición), se trató de ajustar los datos, para poder obtener una distribución promedio para los cuatro países.

Se confeccionaron curvas con los datos de cada país y en el caso de Ecuador fue necesario interpolar grupos de menor extensión. Por otra parte, se supuso que en todos los países el tamaño de la familia era de 5.5 miembros.

El esquema de distribución uniforme diseñado incluye los cuatro grupos o categorías siguientes: a) la categoría I, de ingreso más reducido, comprende el 50% de la población; b) la categoría II, que abarca el 45% de población o de las familias, podría considerarse como el estrato social intermedio; y, c) y d) las categorías III y IV, que constituirían los estratos superiores, representan el 3% y el 2% de la población respectivamente.

Así se estableció, para cada uno de los países, el porcentaje de ingreso personal que correspondería a cada uno de esos estratos sociales. Como es evidente, se trata de una simplificación de los estudios comparativos. Con todo, el esquema proporcionó bases de comparación, y al basar el análisis en grupos relativamente grandes, permitió derivar conclusiones de carácter general.

Posteriormente, se pasó de esa distribución relativa a una distribución con cifras absolutas, para ello se adoptó como base un nivel de Dls. 450 de producto interno por habitante (en dólares de 1962); y, de ahí, se dedujo un ingreso personal por habitante de Dls. 370, de acuerdo con la estructura media de las cuentas nacionales latinoamericanas. Esta cifra de ingreso personal incluye: sueldos y salarios, rentas, beneficios netos distribuidos y no distribuidos, ingresos en especie y de subsistencia y transferencias del gobierno. Se trata del ingreso antes del pago de impuestos directos y después de otorgadas las transferencias monetarias del gobierno a los individuos. No se incluyen: impuestos indirectos, ingresos del gobierno, propiedades y empresas ni las depreciaciones.

Sobre esas bases se obtuvieron los ingresos medios por persona, en dólares, y los ingresos medios por familias (columna IV del cuadro I).

## 3. Características de la distribución conjetural del ingreso

La distribución conjetural que se estimó muestra las siguientes características generales:

i. *Categoría I.* En promedio, el ingreso de las personas que la constituyen es igual al 30% del promedio general y asciende a unos Dls. 120 anuales. Según las informaciones disponibles en ella estarían incluidos una proporción muy alta de obreros rurales y urbanos no calificados, el servicio doméstico, los pequeños artesanos, los vendedores ambulantes y los jubilados y pensionados de reducido nivel de ingreso. Puede decirse que, en términos generales, el grupo similar en varios países de Europa Occidental (Dinamarca, Países Bajos, República Federal Alemana, Reino Unido y Suecia) capta más del 20% del ingreso personal total, es decir, que su ingreso por persona se acerca más al promedio general que

en América Latina —con la salvedad de las incorrecciones inherentes a las comparaciones internacionales— donde la mitad de la población se encuentra bordeando los límites de subsistencia.

ii. *Categoría II.* En ella el ingreso por persona es ligeramente mayor (10%) que el promedio general, ya que asciende a unos Dls. 400 anuales. Presumiblemente quedan incluidos en ella los empleados públicos y privados de nivel medio, los obreros especializados, los artesanos, los pequeños comerciantes, los pequeños propietarios y rentistas y los jubilados y pensionados con nivel de ingreso similar.

iii. *Categoría III.* Cada persona integrante de esta categoría posee un ingreso de cerca de 5 veces el del promedio general, es decir, de unos Dls. 1,750 anuales. Podrían incluirse en ella ciertos profesionales independientes, los empresarios agrícolas, comerciales e industriales, los propietarios de categoría media y los ejecutivos de alta jerarquía de los sectores público y privado.

iv. *Categoría IV.* Su ingreso por persona es unas 9.5 veces el promedio general y se eleva a unos Dls. 3,500 anuales. Formarían parte de ella las familias de los grandes propietarios y empresarios y algunos ejecutivos y profesionales no incluidos en las categorías anteriores. Este 2% de la población capta un ingreso total superior al que recibe el 50% más pobre de la misma, y su ingreso por persona es cerca de 30 veces que el que corresponde al estrato de ingreso inferior.

v. *Consideraciones generales.* Con la salvedad anterior, podría decirse que en los países europeos antes citados, el grupo constituido por el 2% más rico de la población capta menos del 15% del ingreso personal antes del pago de impuestos. Por supuesto que estos porcentajes se aplicarían a niveles de ingreso sustancialmente mayores que en América Latina. Es conveniente recordar también que estas cifras corresponden al ingreso antes del pago del impuesto. Como la carga impositiva que cae sobre los grupos de altos ingresos es mucho más elevada en Europa, la situación respecto al ingreso disponible muestra diferencias mayores que las señaladas.

Cada una de las cuatro categorías aquí determinadas —en particular la II y la III— presentan cierto grado de heterogeneidad, como lo demuestra la amplitud de los límites del ingreso mensual por familia en cada una de ellas. Sin embargo, una especificación mayor requeriría una información mayor que la que hoy existe.

Los principales factores de orden económico que determinan este tipo de distribución en los países latinoamericanos son los siguientes:

i) La desigualdad en la distribución de la propiedad del capital y de los recursos naturales es, probablemente, el más importante. La tierra y las empresas industriales están concentrados en unas cuantas personas.

ii) El desequilibrio interregional e intersectorial que caracteriza al crecimiento de muchos países de América Latina influye haciendo variar las tasas de remuneración de los factores productivos entre una región y otra.

iii) Los sectores primarios, en los que el ingreso está más desigualmente distribuido, todavía conservan una gran participación relativa.

iv) El estancamiento o el crecimiento insuficiente de muchos de los países limitan las oportunidades de empleo.

v) La inflación suele agravar el problema, por cuanto durante ella —a paso y medida que se elevan los precios— pierden terreno aquellos sectores cuyos ingresos son más rígidos o que carecen de poder para defender su ingreso real.

vi) Las imperfecciones del mercado, la existencia de monopolios y las remuneraciones desligadas de la productividad.

vii) En el sector trabajador, las diferencias de capacidad técnica son notables en virtud de lo poco extendida que se encuentra la educación, la que alcanza sobre todo a los niveles intermedios superiores.

## III.—LA DISTRIBUCION DEL INGRESO EN EL CUADRO ESTRUCTURAL DE LA ECONOMIA

Con el objeto de relacionar la distribución del ingreso con el proceso productivo, el consumo, el ahorro nacional y extranjero y la inversión, se diseñó un esquema contable

simplificado como el que se incluye en el cuadro II. Los rendimientos registran los ingresos de las entidades o cuentas y las columnas los egresos o pagos de cada una de ellas.

Este cuadro estructural proporciona, con carácter aproximado, el esquema básico contable para ubicar de un modo sistemático la distribución del ingreso y se utiliza con fines analíticos de los distintos aspectos de una política de desarrollo económico y social, que se propusiera analizar los problemas relacionados con la distribución del ingreso y la política impositiva.

Si del producto bruto interno, a precios del mercado se deducen los impuestos indirectos, una vez excluidos los subsidios (94), se obtienen 906 unidades que corresponden al producto bruto interno al costo de los factores (remuneraciones de los factores productivos que intervienen en el proceso de producción); los pagos a los factores productivos del exterior representan 18 unidades, por lo que el producto nacional bruto al costo de los factores es de 888 unidades.

Si se deducen las depreciaciones del capital fijo (igual a 55) queda un ingreso nacional de 833, que corresponden a la suma del consumo público y privado y del ahorro, valorados al costo de los factores. De este total de ingresos, 30 unidades corresponden a los ingresos de propiedades y empresas del gobierno; el resto, representa el ingreso que las familias perciben del proceso productivo, 73 unidades de este ingreso se generan en el sector público y 730 en el sector productivo privado.

### 1. Sector familiar

De las 803 unidades que perciben las familias, a la categoría I le corresponden 124; a la II, 408; a la III, 115; y, a la IV, 156. Si a ello se adicionan las jubilaciones y pensiones otorgadas por el gobierno, resulta un ingreso personal, antes del pago de impuestos, igual a 827. Ese ingreso personal queda asignado en la siguiente forma: la categoría I capta 132 unidades; la II, 424; la III, 115; y, la IV, 156.

Puede observarse como factor de peso en el comportamiento de esos grupos, en relación con el proceso económico y con la distribución, que la categoría II recibe una proporción relativamente elevada del total. Se explica por la importancia numérica de ese grupo y porque su ingreso por persona se aproxima al promedio general. La categoría I, a pesar de ser la más numerosa, percibe un monto menor debido a su bajo ingreso por persona. Las categorías II y IV, son reducidas numéricamente pero disponen de un ingreso por persona considerablemente alto.

Con fines de análisis de la planificación de la política económica y social se calculó que el total de impuestos directos e indirectos (éstos netos de subsidios) y los aportes a los sistemas de previsión social, representarían unas 152 unidades. De ellas, la categoría I pagaría 17; la categoría II, 84; la categoría III, 19; y, la IV, 32; es decir, que la categoría II contribuiría con el 55% del total de impuestos de todo tipo. Quedaría entonces, en el sector de las personas, una suma de 675 unidades destinadas al consumo de bienes y al ahorro.

Por otra parte, se calculó que el ahorro total realizado por las personas sería de 55 unidades, de las cuales corresponderían 4 unidades de ahorro negativo a la categoría I (ingreso menor que el consumo) y 15, 11 y 33 unidades positivas, respectivamente, a las categorías restantes.

El consumo personal, valorado al costo de los factores, se estimó en 620 unidades, distribuidas en la siguiente forma: categoría I, 119; categoría III, 85; y, la IV, 91 (no están incluidos los servicios sin retribución específica que presta el gobierno, tales como educación y salud).

Se nota que, en promedio, las personas ahorran el 7% de su ingreso, siendo las proporciones correspondientes a las categorías I, II, III y IV de 3, 3.5, 9.5 y 21 por ciento, respectivamente.

La proporción de los impuestos totales correspondiente al conjunto de las personas es de 18%, correspondiendo a cada una de las cuatro categorías 13, 20, 16.5 y 21 por ciento, respectivamente. Es de interés señalar la escasa progresividad que revelan estas estimaciones para el sistema impositivo en su conjunto, lo que es particularmente notable entre las categorías 2 y 4, las que tributarían proporciones muy parecidas.

El consumo personal valorado al costo de los factores representaría, en promedio, el 75% del ingreso personal total y, para las categorías I, II, III y IV, sería de 90, 76.5, 74 y 58 por ciento, respectivamente.

Las proporciones anteriores constituyen coeficientes medios de tributación, ahorro y consumo por categorías. Mediante ellos se puede determinar el monto medio de consumo por persona, en cada una de las categorías, en relación con el ingreso en dólares. Las cifras serían en el orden acostumbrado las siguientes: 110, 310, 1,295 y 2,040.

Así, pues, la categoría IV consume en promedio 18.5 veces lo que corresponde a una persona de la categoría I. Si se toma en cuenta la proporción en que cambia el consumo de alimentos y de otros rubros esenciales, en los estratos sociales superiores, a medida que cambia su ingreso (coeficiente de elasticidad ingreso) las cifras anteriores permiten apreciar la proporción considerable que representan los rubros menos esenciales y los suntuarios en el consumo de los estratos superiores.

### 2. Formación de capital

El ahorro nacional bruto y el extranjero en el esquema contable ascienden a 155 unidades; de ellas, 55 corresponden a depreciaciones del sector público y del privado, 55 constituyen el ahorro neto del sector privado, 30 el ahorro del gobierno y 15 el financiamiento neto externo. De acuerdo con estas cifras la inversión neta asciende a 100 unidades.

El capital extranjero financia el 10% de la inversión total y el 90% restante lo cubre el ahorro nacional.

La categoría II de familias contribuye al ahorro con una cantidad absoluta más elevada que la categoría III y su contribución es aproximadamente la mitad de la del sector más rico. Es decir, el comportamiento de este grupo numeroso (45% de la población) influye muy significativamente sobre la formación de capital y, por tanto, sobre el proceso de desarrollo.

También se pone de manifiesto que las categorías III y IV realizan el 80% del ahorro neto privado, lo que incide en la acumulación de la propiedad del capital y, por tanto, influye, en último término, sobre la distribución por categorías del ingreso personal futuro.

De los hechos señalados se deduce que el sector privado realiza un ahorro que, de acuerdo con una relación producto-capital de 0.4 (eficiencia del capital en términos de producto), originaría un incremento anual del producto interno bruto de 2.2%; para lograrlo, las categorías I y II contribuirían con 0.4% y las categorías III y IV con 1.78%. Por consiguiente, sólo el 5% de la población efectuaría un aporte significativo al crecimiento del producto; es decir, que en un país o un área con 100 millones de habitantes, sólo 5 millones de personas estarían en condiciones de ahorrar para el total de la población.

De considerarlo como neto el ahorro del gobierno proveería un crecimiento de 1.2% anual del producto bruto. A su vez, el ahorro extranjero implicaría un aumento del producto de 0.6% anual.

Desde el punto de vista de la demanda y del tamaño del mercado, podría decirse que sólo poco más del 5% de la población tiene un ingreso suficiente para permitirle adquirir en proporciones significativas artículos industriales con un grado de elaboración relativamente alto.

Un análisis de la estructura del consumo por origen sectorial, en cada uno de los niveles de ingreso, permitiría determinar las posibilidades de mercado para distintos tipos de bienes industriales, así como los efectos que en la estructura de la demanda —y, por consiguiente, de la oferta inducida por ella— ejercería un proceso de redistribución o de determinado crecimiento del ingreso en cada sector.

### 3. Sector gobierno

Los impuestos directos representarían 48 unidades: 2 la categoría I; 19 la II; 7 la III; y, 20 la IV. De los aportes personales al sistema de seguridad social (10 unidades) se imputarían dos unidades a la categoría I y 8 a la categoría II. Los impuestos indirectos —incluidas las aportaciones patronales al sistema de seguridad social y deducidos los subsidios otorgados a las empresas— representarían 94 unidades, las

que se distribuirían en las cuatro categorías en la siguiente forma: 13, 57, 12 y 12 unidades, respectivamente.

En el cuadro 3, se presenta una estimación conjetural de la distribución de los impuestos entre las distintas categorías sociales. Comparando las proporciones correspondientes a cada categoría, se destaca el carácter regresivo de los mismos. En cambio, los directos gravan en forma más pesada a las últimas categorías que a las primeras. En el cuadro 4 puede verse cómo el carácter regresivo de la presión impositiva depende fundamentalmente de los impuestos indirectos.

El gobierno puede redistribuir ingresos. El grado y la forma de la redistribución estarán dados por la comparación entre lo que paga cada una de las categorías por concepto de impuestos y lo que recibe por los servicios que presta el Estado. Se ha tratado de estimar estas cifras (mediante procedimientos estadísticos especiales). De los trabajos realizados al respecto se desprende que la categoría I recibiría por concepto de educación, salubridad, jubilaciones y pensiones una suma prácticamente igual a la que abona por la totalidad de impuestos; y, que la categoría II pagaría un monto sustancialmente mayor al de los servicios y transferencias que recibiese. En otras palabras, consistiría en liberar al grupo más pobre de contribuir al financiamiento de los gastos públicos que no tienen por objeto fundamental la redistribución y en hacer pagar a la categoría II una proporción menor que las categorías III y IV, en relación con lo que perciben.

El déficit fiscal tendría los efectos de un impuesto más bien indirecto, cuyo peso caería más fuertemente sobre los sectores modestos.

#### 4. Sector externo

Como las anteriores, las estimaciones de este sector representan coeficientes promedios para el conjunto América Latina. Según ellas, las exportaciones representan 161 unidades y las importaciones de bienes y servicios junto con las sumas que gasta el Estado por su servicio diplomático, contribuciones a organismos internacionales, etc., representan 158 unidades, es decir, el 90% de los gastos totales del país. Los pagos a factores productivos extranjeros —que miden tanto los intereses y beneficios girados del exterior como los reinvertidos en el país— constituyen 18 unidades, o sea un 10% de los egresos totales del país. De esta manera, el financiamiento neto del exterior (15 unidades) resulta inferior a los pagos hechos a factores productivos del exterior (18 unidades), hechos que revelan las estadísticas de América Latina en los últimos años.

### IV.—DISTRIBUCION PERSONAL DEL INGRESO EN LOS CUATRO PAISES

#### 1. Chile

La distribución corresponde al año de 1960 y se ajustó a las cuatro categorías de ingreso mencionadas.

La categoría I percibe el 16% del ingreso personal total del país, es decir que el ingreso promedio en esta categoría es igual al 31% del promedio general del país. Dentro de ella, un subgrupo de ingresos más bajos, que comprende al 32% del total de las unidades perceptoras de ingreso, tiene sólo el 5.6% del ingreso total, correspondiéndole a cada una de estas unidades un ingreso cercano al 18% del promedio general del país.

La categoría II capta el 59% del ingreso personal total, lo que significa que cada una de las unidades que la componen tiene un ingreso superior en 31% al promedio general.

A la categoría III, que comprende al 3% de las unidades perceptoras de ingreso, le corresponde el 12% del ingreso personal total; lo que significa que cada una de esas unidades tiene un ingreso promedio igual a casi el cuádruplo del promedio general.

Finalmente, la categoría IV (2% de las unidades productoras) percibe el 14% del ingreso personal total; es decir, su ingreso por unidad es igual a casi siete veces el promedio del país.

Entre la categoría más rica y el grupo más pobre de la categoría I hay una relación de 22 a 1 en el ingreso por unidad perceptora.

#### 2. Ecuador

Se presenta a la población total clasificada con las siguientes denominaciones: clase popular, la que en 1957 comprendía el 74.9% de la población y participaba del 51.4% del ingreso personal total; clase media: comprende al 24% de la población y percibe el 32% del ingreso; y, la clase alta: comprende al 1.1% de la población y participa del 16.6% del ingreso total.

Mediante un ajuste estadístico especial (intercolación se tradujo la clasificación ecuatoriana en términos de la clasificación de los cuatro grupos de ingreso mencionados. Así se encontró que la categoría I recibe el 24% del ingreso personal total del país y su ingreso por unidad es igual al 48% del promedio general. Se distingue dentro de esta categoría un amplio grupo indígena (28.8% de las unidades perceptoras del país) que percibe el 8% del ingreso personal; es decir su ingreso por unidad representa el 27% del promedio general. Este grupo vive en un medio rural, en condiciones de autoconsumo, con muy poco contacto con la economía monetaria y su ingreso apenas le permite subsistir en condiciones infrahumanas.

La categoría II percibe el 51% del ingreso total, lo que significa que su ingreso por unidad es ligeramente superior al promedio del país.

La categoría III participa del 5% del ingreso, o sea que su ingreso unitario es 5% superior al promedio del país.

Finalmente, la categoría IV capta el 21% del ingreso total, por lo que su ingreso promedio es igual a algo más de 10 veces el promedio general. Se distingue dentro de ella el 1.2% más rico de las unidades que, por percibir el 19% del ingreso, goza de una suma igual a 16 veces el promedio del país. La relación entre el nivel de ingreso de este grupo y el correspondiente a la población indígena es de 58 a 1.

La categoría I de este país aparentemente recibe un ingreso superior al que recibe en los otros tres países estudiados; ello puede deberse a deficiencias estadísticas, al bajo nivel de ingreso por habitante del país y a la menor importancia de los grupos del nivel intermedio.

#### 3. México

Los datos corresponden al año de 1956 y la unidad estadística considerada es la familia.

La categoría I recibe el 16% del ingreso, o sea, que su nivel por familia es igual al 32% del promedio general. El 35% más pobre de las familias, que forma parte de esta categoría, percibe el 9% del ingreso total y tiene, por lo tanto, un nivel de ingreso por unidad igual al 26% del promedio del país.

La categoría II participa del 48% del ingreso total y se haya en un nivel ligeramente superior al del promedio.

La categoría III que participa del 16% del ingreso total goza de una situación casi 4.5 veces mejor que la del promedio nacional.

Finalmente, la categoría IV (2% de las familias) recibe el 21% del ingreso familiar total. Su nivel es igual a algo más de 10 veces el promedio del país e igual a 39 veces el del grupo más pobre de la categoría I.

#### 4. Venezuela

Los datos considerados corresponden al año de 1957 y se procuró ajustarlos para que correspondieran a las cuatro categorías consideradas.

La categoría I recibe el 11% del ingreso total, o sea que su ingreso promedio es igual al 22% del promedio del país. La categoría II participa del 59% del ingreso y su nivel es 30% superior al promedio general. El sector más acomodado de esta categoría comprende el 16% de las unidades, con un ingreso igual al doble del promedio general.

La categoría III participa del 13% del ingreso total, teniendo, por tanto, un ingreso por unidad igual a 4 veces el promedio del país. Por último, la categoría IV capta el 17.7% del ingreso total, por lo que su ingreso por unidad es igual a casi 9 veces el promedio del país y a unas 53 veces el ingreso unitario del grupo más pobre de la categoría I.

Cuadro No. 1

## DISTRIBUCION CONJETURAL DEL INGRESO PREVALECIENTE EN PAISES DE AMERICA LATINA \*

Categoría	Proporción de la población que compone la categoría (porcientos)	Proporción del ingreso personal total percibido por la categoría (porcientos)	Promedio del ingreso personal anual per capita		Ingreso mensual por familia (dólares)		
			Relación porcentual con el promedio general	Dólares	Promedio	Límites	
						Más de	Hasta
(1)	(2)	(3)	(4)	(5)	(6)	(7)	
I	50	16	30.0	120	55	0	100
II	45	51	110.0	400	190	100	500
III	3	14	470.0	1 750	800	500	1 300
IV	2	19	950.0	3 500	1 600	1 300	más
T O T A L	100	100	100	370	170		

\* Los porcentajes y cifras absolutas de este cuadro han sido redondeados.

Cuadro No. 2

## LA DISTRIBUCION CONJETURAL DEL INGRESO EN EL CUADRO ESTRUCTURAL DE LA ECONOMIA PREVALECIENTE EN PAISES DE AMERICA LATINA

(Por cada mil unidades de producto bruto interno a precios de mercado)

	Producción	Familias					Gobierno	Resto del mundo		Total
		Total	I	II	III	IV		Capital	Total	
Producción		620	119	325	85	91	45	155	161	981
Familias	730						Compra de bienes y servicios	45		
I	124						97			827
II	408						Pensiones y jubilaciones	8		132
III	115							16		424
IV	156							0		115
Subtotal	803							—		156
								24		
Sueldos y salarios Gobierno	—73						Sueldos y salarios	+73		
Gobierno	30	152	17	84	19	32				182
Ingreso de propiedades y empresas	30									30
Aporte personal al Seguro Social		10	2	8						10
Impuestos directos		48	2	19	7	20				48
Impuestos indirectos más aporte patronal al sistema de previsión, menos subsidios a empresas		94	13	57	12	12				94
Capital	55	55	—4	15	11	33	30		15	155
Resto del mundo	166						10			176
Bienes y servicios	148							10		158
Ingreso de factores extranjeros	18									18
Total	981	827	132	424	115	156	182	155	176	

Cuadro No. 3

## DISTRIBUCION DE LA CARGA TRIBUTARIA

En por ciento del ingreso personal (incluyendo jubilaciones) de cada categoría

	Total	Categorías			
		I	II	III	IV
Impuestos directos	5.8	1.5	4.5	6.1	12.8
Aporte personal al sistema de previsión	1.2	1.5	1.9	—	—
Impuestos indirectos, netos de subsidios, más aporte patronal al sistema de previsión	11.4	9.8	13.4	10.4	7.7
Total	18.4	12.8	19.8	16.5	20.5

Cuadro No. 4

## PONDERACION DE LOS DISTINTOS IMPUESTOS EN LOS PAGOS TRIBUTARIOS EFECTUADOS POR CADA CATEGORIA Y EN LA TRIBUTACION TOTAL

(Porcientos)

	Total	Categorías			
		I	II	III	IV
Impuestos directos	31.6	11.8	22.6	36.8	62.5
Aportes empleados al sistema de previsión	6.6	11.8	9.5	—	—
Impuestos indirectos, netos de subsidios, más aporte patronal al sistema de previsión	61.8	76.4	67.9	63.2	37.5