

La Distribución del Ingreso y el Desarrollo Económico en México

Por Ifigenia M. de NAVARRETE

En el presente artículo, la señora Ifigenia M. de Navarrete autora de "La Distribución del Ingreso y el Desarrollo Económico de México", comenta las notas críticas hechas a su libro, por los señores Rafael Izquierdo G.; Leopoldo Solís M. y Víctor L. Urquidi, aparecidas en la edición de febrero último de esta revista.

EVIDENTEMENTE, el tema de la distribución del ingreso en México despierta un gran interés, y es conveniente que se comenten los estudios y aportaciones estadísticas que se hagan en este campo. En el caso del trabajo del que soy autora, recientemente comentado en esta prestigiada revista, cabría, no obstante, hacer algunas aclaraciones para evitar que se hagan ciertas interpretaciones que los datos originales no permiten.

Creo prudente repetir, en primer lugar, cuál fue el propósito de mi trabajo. Se trató de "determinar de la manera más objetiva posible, cómo se divide el producto nacional en México entre los diferentes sectores y factores productivos, y cómo se han repartido los beneficios del desarrollo económico entre los diferentes grupos de la población". Previamente y para enmarcar la investigación estadística, hice algunas consideraciones de índole teórica, importantes desde el punto de vista del desarrollo económico pertinentes y válidas, hasta que pueda probarse con razonamientos o evidencia estadística adecuada, lo contrario. Obviamente no traté de crear una teoría general de la distribución del ingreso, sino reunir elementos dispersos y analizarlos en relación con el problema de cómo lograr una proporción adecuada entre el producto nacional y la inversión y ahorro y, por consiguiente, un elevado ritmo de desarrollo económico. Esto es urgente, en vista de que la tasa de incremento del producto bruto por habitante se ha reducido.

El problema de la distribución es muy complejo y la única teoría sistemática que no ha podido des-

truirse es la de la productividad marginal de los factores de la producción, aun condicionada por una serie de elementos que reducen su aplicación¹. Independientemente de las causas, la política económica reconoce que las fuerzas del mercado y los factores institucionales que las condicionan no producen distribuciones óptimas, ni desde el punto de vista de la eficiencia económica, ni desde el punto de vista de la equidad o justicia social y, por tanto, influye deliberadamente al tratar de atenuar las desigualdades en el ingreso, principalmente a través de las políticas fiscal, de regulación y control de precios, de salarios, y de empleo completo, entre otras.

Para adentrarnos en el origen mismo de la desigual distribución del ingreso, en la parte relativa a México se analizó el valor de la producción de las diferentes actividades económicas, la proporción de mano de obra que ocupan y la productividad de la fuerza de trabajo. Además, se señaló, hasta donde lo permitieron las estadísticas disponibles, la estructura de la distribución en el ingreso por factores, principalmente entre empresarios y trabajadores, y la relación que guarda la estructura de la distribución del producto y del ingreso con la de algunos otros países en diferentes etapas de desarrollo. También pudo obtenerse con ayuda del Censo de Población de 1950, de la encuesta sobre Ingresos y Egresos de la Población realizada por el Departamento de Muestreo, y, de las estadísticas del ingreso nacional, la distribución del ingreso personal en México para dos años: 1950 y 1957.²

La parte estadística no trató de "probar" ningún modelo económico ni otro esquema artificioso, sino

¹ Muchos otros factores, además, de la demanda y oferta de los factores productivos, intervienen en la distribución del ingreso que llega a las personas, tales como la propiedad del capital, las relaciones personales, los diversos atributos de los trabajos y de los individuos que los realizan, una serie de factores institucionales que pueden contribuir a perpetuar una mala distribución si no se ofrecen iguales oportunidades a las capacidades y habilidades humanas.

² Las limitaciones de la encuesta y los ajustes que se hicieron para poder utilizarla se detallan en el estudio. Sin embargo, las personas deseadas de ahondar en el tipo de diseño, en la selección y utilización de la muestra, y en las características del cuestionario empleado deberán recurrir a la fuente primaria, como se menciona en el estudio, es decir, Secretaría de Industria y Comercio, Departamento de Muestreo, *Ingresos y Egresos sobre la Población de México, México, 1958.*

cuantificar la distribución en sus diferentes aspectos. Hubiera sido muy conveniente complementar las informaciones, censal y de encuesta, con estadísticas del impuesto personal para los ingresos elevados como usualmente se hace en cálculos de este tipo. En el caso de México, este ajuste no pudo hacerse por la sencilla y obvia razón de que no existe el impuesto personal sobre la renta.

Desde luego que debemos esforzarnos en refinar los métodos empleados y tratar de utilizar investigaciones prácticas que promuevan hipótesis o teorías que parezcan aplicables a México. Precisamente por eso, no estoy de acuerdo con la manera con que el señor Leopoldo Solís maneja las estadísticas, porque lo conduce a confusiones metodológicas y conceptuales. El señor Solís pretende calcular la función consumo y, por ende, el ahorro por niveles de ingreso al tomar como "ahorro neto" la diferencia entre los ingresos y egresos captados por la encuesta de 1956. Esto es técnicamente incorrecto y, por tanto, su "función consumo", resulta falsa. Si bien la muestra ajustada, con datos del ingreso nacional, refleja con bastante aproximación la distribución del ingreso personal, no es, en cambio, posible utilizarla para calcular el ahorro personal, sin tener cifras precisas acerca del consumo personal global y de su estructura. El ahorro es un concepto residual, especialmente difícil de captar en la cuenta de unidades familiares o consumidores. Así, el gasto en bienes de consumo durable es un gasto de capital desde el punto de vista del consumidor; pero en el ingreso nacional se considera como gasto de consumo, y se exceptúa únicamente el gasto en construcción de casas. Además, puede ocurrir que la compra en un mes, de un bien de consumo durable como una máquina de coser, una televisión, etc., se financie con ahorros de ingresos pasados, por lo que aparecería un déficit que, para el período en su conjunto, no existiría; o viceversa, un bien durable puede financiarse con ahorros de ingresos futuros (compras en abonos), por lo que aparecería, en ese mes, un falso superávit. Para ampliar la investigación de este fenómeno, el Departamento de Muestreo realizó el año pasado una nueva encuesta, en 16 ciudades importantes, que concentra no sólo los ingresos y egresos corrientes de las familias, sino también los gastos de capital de las mismas, sobre base anual, y, además, los cambios en su patrimonio real y financiero. Esperamos que con esta información sobre la situación financiera del consumidor sea posible adelantar en la medición y distribución del ahorro personal.

Por otra parte, en una sociedad, en determinado momento, el consumo decrece a medida que aumenta la escala de ingresos de las personas; pero para un

país ávido de desarrollo, lo importante de esta acepción estática de la función consumo no es describir esa tendencia, sino analizar si el ahorro de los grupos de altos ingresos es alto o bajo en relación con la potencialidad de ahorro de toda la economía. Un cálculo global del ahorro personal, en el caso de México, mostraría su pequeña magnitud dentro del ahorro total y del ingreso personal de los grupos que pueden ahorrar. En 1957, la inversión neta fija tuvo una magnitud del 10 al 11% del producto nacional. Con datos del Banco de México, la Nacional Financiera y la Secretaría de Hacienda, puede estimarse que el ahorro neto de las empresas representó el 2% del producto nacional, el ahorro público un 4%, y un 2% el ahorro del exterior. Por residuo, el ahorro personal neto no pudo ser mayor del 2% al 3% del producto nacional. En estas condiciones, una transferencia de ingresos del sector de altos ingresos al gobierno (por medio de impuestos bien seleccionados), en el marco de una producción creciente, aumentará el coeficiente del ahorro nacional. En el caso del gobierno, lo que importa no es si su propensión a gastar es igual o mayor que la unidad (en el caso de un crecimiento sostenido de la deuda pública), sino cuál es su propensión a consumir y qué parte de su ingreso corriente dedica a gastos de inversión. Es decir, cuál es el ahorro público, el cual, a su vez, forma parte del ahorro nacional.

Del grado de concentración del ingreso se derivan dos conclusiones muy significativas para la política económica, a saber: (1) la existencia de dos grupos extremos de población, uno, que todavía no alcanza los beneficios del desarrollo económico y que subsiste en un nivel de miseria, otro, que posee una capacidad gravable no utilizada; (2) que esta capacidad gravable puede utilizarla el gobierno, no con criterios de beneficencia de repartir este ingreso entre los considerados económicamente débiles, sino por el incremento de su productividad mediante gastos de consumo colectivo (educación y salubridad, por ejemplo), y mediante un programa global de inversión pública y privada, que asegure un aumento en el empleo productivo de la población, en su ingreso personal y por ende, en el ritmo del desarrollo económico.

Para terminar, me parece que, suspirar por refinamientos académicos, sin haber elaborado y depurado el material necesario, es darle a la economía un tono románticamente inútil. En cambio, considero muy estimulantes comentarios como los de los señores Víctor Urquidí y Rafael Izquierdo que, aún dentro de las limitaciones de la información básica utilizada, derivan conclusiones que adelantan en el estudio y análisis del importante problema de la distribución del ingreso.