

Crecimiento económico y desigualdad social en México: una visión esquemática

GLORIA GONZÁLEZ SALAZAR

INTRODUCCION

Como es sabido, todas las sociedades humanas se encuentran estratificadas de alguna manera, lo que implica que los individuos o grupos que la integran están dispuestos jerárquicamente en la escala social de modo que unos ocupan posiciones superiores y otros inferiores. Es decir, que en toda sociedad se advierten diferencias y contrastes que en la proporción en que sean captados con objetividad científica corresponden a la realidad social.

En las sociedades capitalistas contemporáneas, a las que en especial nos referimos, los índices más comunes en la investigación empírica para establecer sistemas de estratificación se basan en criterios tales como el monto del ingreso y su fuente, la riqueza, la ocupación y el prestigio que a ésta se atribuye, la educación y otros más que tienen un carácter derivado o secundario o que ostentan una mayor relatividad en atención a las características específicas de la sociedad de que se trate.

Empero, y sin que ello presuponga restar valor al análisis de la estratificación como un campo de singular importancia en la investigación sociológica, cabe señalar que los sistemas correspondientes constituyen de manera principal categorías descriptivas que pertenecen fundamentalmente a la superestructura social. O sea que si bien las características concretas de cada sistema de estratificación dependen de las relaciones y los conflictos de las clases subyacentes en atención al modo de producción predominante y se hallan determinadas en forma importante por el grado de desarrollo de las fuerzas productivas y por los patrones de valores de la sociedad, en sí mismos constituyen un área distinta del estudio de las clases sociales propiamente dicho. Aspecto este último que exhibe una mayor complejidad y una más alta potencialidad analítica.¹

Ahora bien, en las sociedades modernas los sistemas de estratifica-

ción en la medida en que reflejan la distribución de la riqueza, del poder político y del prestigio social, no son rígidos, ya que permiten el paso de un individuo o de un grupo de individuos de unos estratos a otros, ya sea en forma ascendente o descendente, pero en lo común lo que se estudia son los movimientos individuales, pues la importancia de los estratos tiene que ver más con la evolución o desarrollo de la sociedad.

Con todo, en lo general los fenómenos de estratificación y movilidad social —entendidos estos últimos como movimientos significativos en la posición económica, social y política de un individuo o un grupo de individuos—, están íntimamente ligados al grado de desarrollo alcanzado por las sociedades o por la velocidad y manera en que éste ocurre.

Como es sabido, en los países capitalistas más desarrollados industrialmente, al par que existe una estratificación ocupacional muy amplia y diversificada, con su correlativo en el perfil educacional, se advierte una mayor homogeneidad en la distribución del ingreso y como es propio de las sociedades opulentas de la producción y del consumo masivos, hay una mayor estandarización en los patrones de gasto que son característicos de los altos niveles de vida generalizados. Y asimismo, a un mayor grado de integración y vigor de la base productiva, corresponde un mayor desenvolvimiento institucional y una más alta participación de los distintos estratos de la población en la vida económica, política y social, incluyendo aquí tanto la participación en las instituciones políticas democráticas propias del régimen capitalista, como en múltiples asociaciones profesionales, culturales, filantrópicas, religiosas, recreativas, etcétera. Aspectos que en su conjunto, en unión de otros muchos que no viene al caso mencionar, no niegan la desigualdad social, sino que ilustran sobre la manera como ésta se manifiesta a niveles más altos de disponibilidades de recursos y a mayores grados de complejidad funcional e institucional.²

En los países subdesarrollados, por el contrario, los contrastes entre los estratos altos y los inferiores son muy grandes y se observan menores graduaciones entre los dos extremos opuestos. Y ello, no obstante de que, como ha ocurrido en las últimas décadas en diversos países latinoamericanos —para sólo referirnos a la región—, los procesos de urbanización y de terciarización hayan traído consigo, en unión de avances en el desenvolvimiento industrial, un ensanchamiento relativo de los estratos medios.

Dicho en forma por demás somera, el desarrollo económico implica una mayor participación de la población en el proceso que aquél presupone. Si es dinámico y armónico, son más amplias las perspectivas para que los individuos pasen de unas ocupaciones relativamente

sencillas, que requieren menor educación, calificación y sentido de responsabilidad y que traen aparejado un escaso ingreso, a otras más complejas que exigen mayor pericia, habilidad, iniciativa y responsabilidad y que implican más elevadas remuneraciones. Perspectivas que al par que presentan una más activa y compartida promoción del desarrollo económico por los diversos sectores de la población, impulsan el vigorizamiento de la democracia política y la ampliación creciente de los canales de movilidad o ascenso social, permitiendo a los grupos mayoritarios una influencia perceptible en los mecanismos de la distribución del ingreso y en el ensanchamiento de los renglones concernientes a la prestación estatal de servicios colectivos.

En sentido inverso, un crecimiento económico inarmónico, lento y desigualmente distribuido territorialmente, significa que gruesos sectores de la población se hallan imposibilitados a participar en la generación y beneficios del mismo, pues se ven constreñidos a permanecer en ocupaciones tradicionales y en otras más de carácter superfluo e ínfima remuneración. Y en cuanto que el aislamiento geográfico y la miseria y la ignorancia extremas tampoco son factores que propicien una participación política a nivel institucional, dicha situación no coadyuva al desarrollo de la democracia política. Aunque esto, sin defecto de que, desde otro ángulo, la persistencia prolongada de tales circunstancias y aun su agravamiento, confieran a estos grupos una gran potencialidad política.

Sin embargo, pero sin olvidar diferencias en el ritmo y características del proceso de desarrollo en los distintos países atrasados, el capitalismo subdesarrollado tiende a mostrar precisamente dicho tipo de desequilibrios en virtud de su dependencia hacia el exterior, la cual, en sus cambiantes formas, lo ha obstaculizado para lograr un desenvolvimiento evolutivo a la manera del que exhibieron los países hoy altamente industrializados. Esto es, para avanzar por un proceso de cambio social autogenerado en el que los distintos sectores productivos se desarrollen con una cierta equivalencia entre unos y otros y en el que geográficamente, de acuerdo con las potencialidades regionales, los avances logrados se distribuyan con una aceptable homogeneidad. Proceso en el cual, como cuestión primordial, el desenvolvimiento industrial presupone la integración de la correspondiente planta, el desarrollo de todas sus ramas, de entre las cuales la industria básica o productora de bienes de capital e intermedios ocupa un lugar estratégico.

La dependencia hacia el exterior presupone condicionamientos a la economía de los países que la sufren, a favor de los intereses de los más desarrollados, misma que finalmente imprime características peculiares a toda la estructura social. Con todo, esta relación no opera

únicamente de afuera hacia adentro, sino que implica soportes internos representados por los estratos altos de la clase dominante nacional que de ella obtiene sus altos ingresos. La dependencia trae consigo que a diferencia de lo que ocurriera en el capitalismo original o evolutivo, que tuvo un carácter independiente o cuando menos predominantemente nacional, esto otro se vea condicionado en tal forma que los móviles del lucro de las burguesías internas puedan divorciarse de las necesidades de expansionar integralmente la base productiva, la que si bien se ensancha, en virtud de lo dicho, lo hace con modalidades que no son las que convienen a la sociedad como un todo. La inequitativa distribución del ingreso, los gruesos contingentes de trabajadores subempleados o insertos en actividades tradicionales con sus correlativos de analfabetismo y baja educación general y calificación para el trabajo moderno, constituyen efectos de la estructura clasista del subdesarrollo, como lo es también la sobreterciarización y el rezago de la industrialización con respecto al proceso de urbanización.³

En esta forma, si la estratificación se aboca al análisis de la desigualdad social y a la forma en que se expresa, y si el estudio del desarrollo económico se orienta, en su acepción más amplia, a investigar los procesos del cambio económico y social por cuyo conducto se acepta, en principio, pugnar por una sociedad en que se reduzcan los contrastes entre unos y otros grupos humanos mediante una mayor satisfacción de las necesidades colectivas, ambos aspectos se encuentran estrechamente relacionados y plantean a los científicos sociales una problemática que exige cada vez más de la colaboración interdisciplinaria.

Así, para no citar sino algunas cuestiones relevantes, no basta la confirmación de que globalmente ha habido crecimiento económico, sino que es preciso determinar a quienes ha venido a beneficiar realmente y las modalidades con que éste ha ocurrido tanto en sus implicaciones económicas como en las sociales, lo cual presupone que las grandes variables económicas no sean manipuladas como datos naturales, sino como lo que verdaderamente son, esto es, como datos sociales susceptibles de modificación.

Tampoco, por otra parte, es suficiente considerar en abstracto las características de la estratificación social y los cambios en ella ocurridos, sino que es preciso referirlos e interpretarlos en atención al contexto en que se producen. Es decir, en relación a las fuerzas que se oponen al desarrollo económico y que es preciso neutralizar, así como en atención a aquellas otras que es indispensable liberar para avanzar hacia la consecución de las metas que aquél presupone.

Y en efecto, en la práctica puede haber crecimiento económico sin

lograr transformaciones cualitativas suficientes para arribar a condiciones superiores de desarrollo. Antes bien, como los muestran los hechos, las políticas que bajo la justificación de ensanchar la base productiva, relegan a un segundo plano las metas sociales, derivan en situaciones estructurales que se oponen a su continuidad y vigor. Así, los sacrificios impuestos al pueblo a favor de los sectores de ahorradores o supuestos ahorradores y las medidas proteccionistas estatales que restan recursos al sector público por bajas tributaciones, exenciones, subsidios, etcétera, han venido en una extrema concentración del ingreso cuyos efectos, a la postre, se oponen a los objetivos que con ello se pretendía alcanzar.

Por ejemplo, la existencia de un mercado estrecho, pero próspero, en unión del uso de tecnologías intensivas en capital, provocan un desarrollo industrial poco eficiente, pues las empresas no pueden operar a escalas de producción que permitan abatir costos y por otro lado, esa misma estrechez y potencialidad del mercado interno deforma la estructura de la oferta de bienes y servicios atrayéndolos hacia la producción para el consumo suntuario. Asimismo, la extrema concentración del ingreso agrava el déficit de la balanza de pagos tanto en virtud de la importación conspicua como de las erogaciones por viajes, inversiones o depósitos en el extranjero que realizan los estratos privilegiados. Desde otro ángulo, las altas tasas de interés y otras remuneraciones al capital alientan las inversiones especulativas a corto plazo y con riesgo mínimo, favoreciendo un exceso de liquidez y restando recursos que podrían utilizarse para aumentar el capital fijo nacional y dinamizar la economía. Correlativamente dada la tasa de interés prevaleciente, la capacidad de ahorro de la economía rebasa las oportunidades de inversión de la iniciativa privada, en tanto que la inversión pública se ve reducida por los bajos impuestos y el escaso ahorro público.⁴

Empero, todavía hay más, esta situación beneficia indiscriminadamente a los empresarios nacionales y a los extranjeros, lo que significa, entre otras cosas, que éstos aumenten su poder, posición hegemónica en la economía y en la política nacionales. Sin pasar por alto que los grupos nacionales y extranjeros así favorecidos, al fortalecer cada vez más sus posiciones, pasan a constituirse en grupos de poder que se oponen a la revisión de procedimientos y políticas a las que deben sus altos ingresos y nivel privilegiado.

En la actualidad, muchos de los problemas que enfrentan los países atrasados se plantean en términos de modificar la estratificación social derivada de patrones de crecimiento de la índole señalada, los que si bien han producido ciertos procesos de movilidad social ascendente no constituyen cambios substanciales y generalizados en la es-

estructura social, pues más que ello reflejan la forma desigual y contradictoria en que aquél ha ocurrido. Aún los escasos países latinoamericanos que como México han logrado mayores tasas de desarrollo y muestran una mejor situación entre los de la región, se encuentran gravemente afectados por problemas como los que acabamos de esbozar, mismos que ameritan una revisión a fondo, so pena de sufrir un bloqueamiento, de la orientación y procedimientos de la política económica y social. Aspectos que demandan el esforzado y objetivo concurso interdisciplinario de los economistas, sociólogos y otros científicos sociales.

En las siguientes páginas intentamos ejemplificar, para nuestro país, algunas de las aseveraciones hasta aquí hechas, en la inteligencia de que sólo se trata de ofrecer una visión esquemática del problema a través de unos cuantos grandes indicadores.

CRECIMIENTO ECONOMICO Y DESIGUALDAD SOCIAL

Durante las últimas décadas México ha experimentado un innegable proceso de expansión económica que lo coloca en situación muy ventajosa con respecto a numerosos países latinoamericanos y a otros países atrasados. Así, por ejemplo, desde hace cerca de 25 años ha logrado sostener una tasa de crecimiento del producto bruto interno superior al 6 % anual, el cual, entre 1940 y 1969 aumentó en 5.6 veces, de modo que no obstante que en dicho lapso la población se incrementó en más de 150 %, el producto por habitante alcanzó para el último año 566 dólares a precios corrientes, cifra que, de acuerdo con datos de la CEPAL, sólo es inferior en Latinoamérica a la registrada por Venezuela, Argentina, Uruguay, Panamá y Chile. Durante dicho periodo la producción industrial ha mostrado un significativo desenvolvimiento, pues incluyendo las ramas manufacturera y petrolera, la minería, etcétera, para el año de 1968 el producto industrial fue 5.4 veces superior con respecto a 1940, estimándose que en el último cuarto de siglo ha venido a representar entre el 25 % y el 35 % del PNB. Por otro lado, en virtud de los aumentos en la superficie cultivada, de la expansión de las obras de irrigación, de la introducción de mejoras técnicas y de equipo y de la obtención de semillas y especies de más alta calidad, etcétera, se elevaron los rendimientos promedio del sector agrícola y el valor de la producción subió 4.2 veces entre 1940 y 1968. Asimismo, la exportación global de mercancías subió 4 veces de 1940 a 1969 y la de importaciones creció en 7 veces en igual lapso, al par que también se observaron fuertes ascensos en el turismo y en otras cuentas internacionales, etcétera.⁵ Por su parte, el perfil ocupacional ha registrado importantes variaciones,

pues si en 1940 la población económicamente activa en la agricultura y actividades conexas representaba el 65.4 % de ella, para 1965 había descendido al 51.4 % mientras que los activos en las manufacturas pasaron del 9 % en el primer año al 14.9 % en el segundo y, en general, aumentaron las participaciones de las actividades clasificadas como urbanas.⁶ Aspectos relacionados a un creciente proceso de urbanización, como lo demuestra el hecho de que en tanto que para 1940 el 20 % de la población vivía en localidades de más de 15 000 habitantes, para 1960 el 36.5 % de ella se encontraba en tal caso.⁷

Bajo éstos y otros hechos que pueden expresarse a través de grandes indicadores subyacen cambios inter e intra-sectoriales en la economía y una continua expansión de la infraestructura, mismos que en unión de los avances de la política social en materia de educación, seguridad social, salud pública, etcétera, han influido sobre los fenómenos de estratificación y movilidad sociales y que en conjunto, constituyen elementos que globalmente muestran una orientación hacia fases superiores de modernización.

Empero, los datos de crecimiento por habitante, así como otros indicadores económicos y sociales que registran promedios no explican la situación de los grupos mayoritarios que se hallan bajo ellos. Indudablemente que aspectos como los señalados han creado condiciones para un proceso más dinámico de movilidad social ascendente para numerosos mexicanos, pero el crecimiento económico, significativo en su perspectiva global, no ha producido cambios cualitativos en el sentido de superar los enormes contrastes entre quienes participan de los beneficios del mismo y los grandes núcleos humanos que se encuentran marginados o semi-marginados. Aunque se observan cambios en la estratificación —pongamos por caso en la composición de la fuerza de trabajo, pues la ocupación constituye uno de los rasgos objetivos de mayor expresividad en el tema—, éstos no han significado ascensos substanciales para amplios sectores de la población.⁸

El desarrollo económico presenta fallas estructurales que se manifiestan, en un marco de dependencia hacia el exterior, en desequilibrios entre unos y otros sectores de actividad y dentro de cada uno de ellos, en una creciente concentración del capital y del ingreso y en el subempleo masivo con tendencias a aumentar, pues el acelerado crecimiento demográfico va acompañado de incapacidades del sistema productivo para brindar oportunidades suficientes de ocupación, aparte de que muchos de quienes tienen empleo satisfactorio no participan como debieran de los aumentos de la productividad a causa de las altas tasas prevalecientes de explotación del trabajo. Cuestiones todas éstas a las que deben ser relacionados los cambios globales de la estructura ocupacional, pues su apreciación en abstracto puede indu-

cir a conclusiones optimistas, pero apartadas de la realidad.

Dentro del carácter limitado y esquemático de esta exposición, intentaremos ilustrar lo anterior mediante el examen de unos cuantos datos.

i) *Indicadores de la desigualdad social en los principales sectores de actividad económica*

El sector agropecuario se encuentra en una fase en que su desigual desarrollo pone como nunca de manifiesto las contradicciones existentes en la estructura productiva. Así, aunque se ha logrado constituir un aparato agropecuario vigoroso cuya producción ha permitido atender la creciente demanda interna de alimentos y materias primas y exportar excedentes para financiar la importación de bienes de capital y semielaborados para la industria, en virtud de los resultados de la interacción del monopolio de la propiedad, del minifundismo y de la proletarianización rural existen enormes contrastes en la productividad y en el ingreso.

Una estratificación de predios agrícolas realizada para el año de 1960 muestra lo siguiente: 1) Calificando como predios de infrasubsistencia aquellos que en el año tuvieron una producción menor de \$1 000 se tiene que el 50 % del total censado cae en dicha categoría, mismos que apenas participaron con el 4 % de la producción agrícola nacional. 2) Considerando como predios subfamiliares los que obtuvieron entre \$1 000 y \$5 000 en el año, resulta que alrededor de un tercio de los existentes pertenecen a esta categoría, los cuales contribuyeron con el 17 % de la producción total. 3) Los predios familiares —registrando como tales aquellos que alcanzaron una producción anual de entre \$5 000 y \$25 000 y cuyo promedio fue de \$11 500—, únicamente constituyen el 13 % de los censados, y su aportación a la producción agrícola nacional equivale al 25 %. 4) En la escala ascendente los predios multifamiliares —con producción de entre \$25 000 y \$100 000 anuales—, representan sólo el 2.8 % de los predios, pero contribuyeron con el 22 % de la producción agrícola. 5) Finalmente, los predios multifamiliares medianos —con más de \$100 000 de producción anual—, equivaliendo apenas al 0.5 % de los existentes concurren con el 32 % de la producción agrícola nacional.⁹

Lo anterior constituye un efecto de la inequitativa distribución de la riqueza agrícola, pero todavía un problema más grave que el de los productores que poseen superficies insuficientes y de mala calidad, lo representan los campesinos sin tierra que entre 1940 y 1960 aumentaron en un 74 %, los que para este último año exhiben una cifra más voluminosa que la que tenían en 1910 y en 1930 y equivalen a algo más de la mitad de la población agrícola total.¹⁰ Aunque entre estos

campesinos se cuentan los trabajadores asalariados de las explotaciones comerciales, que reciben remuneraciones más o menos satisfactorias, en su grueso constituyen el estrato más pauperizado del campo. Así, de acuerdo con datos de una encuesta reciente del Banco de México, el 76 % de las familias cuyos jefes son jornaleros agrícolas mostraron un ingreso mensual promedio *per capita* de \$59 mensuales y la tercera parte de ellos de \$43 en igual lapso, observándose asimismo, según datos censales, que el total de los jornaleros agrícolas únicamente recibieron en 1960 el 8 % del ingreso agrícola.¹¹

En virtud de los enormes desequilibrios internos que exhibe el sector agropecuario y del subempleo masivo que sobre él gravita, no es de extrañar que las relaciones de producción por hombre ocupado entre la agricultura, la industria y los servicios se mantenga desde hace varios años hasta 1967 en 1: 5: 5 en números redondos, por más que la agricultura comercializada registre una productividad y un ingreso crecientes.¹²

Abundando un poco más en el tema, se observa que para 1967 la contribución de la agricultura y actividades conexas al producto nacional bruto fue de 16.1 %, pero para ello empleó el 47.0 % de la población económicamente activa, mientras que las manufacturas con sólo el 17.0 % de los activos aportaron el 26.9 %, y el resto de las ramas industriales registraron 10.8 % y 14.6 %, respectivamente, para uno y otro concepto. Por su parte el comercio, las finanzas y el gobierno, ocuparon el 11.2 % de los trabajadores y contribuyeron con el 29.1 % del producto y si bien algunas ramas industriales como la construcción y transportes y comunicaciones y el renglón de servicios diversos y no especificados, ostentaron una menor productividad, en ningún caso se advierte el espectacular desequilibrio que muestra el sector agropecuario.¹³

Con todo, lo anterior no niega la existencia de grandes desequilibrios intrasectoriales en las ramas de actividad económica no agrícola. Un vistazo a vuelo de pájaro sobre la industria extractiva y de transformación, sobre el comercio y los servicios, es suficiente para advertir que existe una gran tendencia a la concentración del capital y un enorme contraste entre los sectores más modernos y los tradicionales, entendiendo por estos últimos los que carecen de personal remunerado o que lo tienen en una cifra no superior a 5 trabajadores.

Según cifras de los correspondientes censos económicos, para 1965 en la industria, el comercio y los servicios, respectivamente, el 51.2 %, 81.3 % y 57.9 % de los establecimientos en cada sector no tenían personal remunerado, cifra que sumada a la de las empresas que ocupaban 5 o menos trabajadores, alcanzaba, en igual orden, el

84.1 % el 95.8 % y el 77.7 % del total de establecimientos en cada uno. En la industria extractiva y de transformación estas unidades menores absorbían el 16.2 % del personal ocupado en dichas ramas, el 1.8 % del capital invertido y el 3.9 % de la producción. En el comercio los pequeños establecimientos concentraban algo más de las dos terceras partes del personal ocupado, pero sólo representaban el 20.9 % del capital invertido y el 26.9 % de lo equivalente a ventas o ingresos diversos en el sector. Por su parte, en los servicios, esta clase de establecimientos, absorbiendo algo más de un tercio de los trabajadores, apenas representaban el 12.9 % del capital y el 17.5 % de los ingresos totales.¹⁴

Empero, más significativo resulta examinar el peso de las grandes empresas en los sectores indicados. Así, en la industria extractiva y de transformación, de un total de 136 066 establecimientos sólo 2 062 —1.5 % de ellos—, tuvieron en 1965 una producción bruta superior a 10 millones de pesos, mismas que concurren el 77.2 % del capital, el 75.2 % de la producción bruta total, con el 44.6 % del personal ocupado y con el 67.9 % de lo erogado por concepto de sueldos, salarios y prestaciones sociales. En el comercio, de 352 387 establecimientos, únicamente 4 474 obtuvieron más de 3 millones de pesos por concepto de mercancías e ingresos diversos, pero este 1.3 % de las empresas comerciales participaron con el 60.4 % del capital invertido, con el 60.4 % de la suma de los ingresos en el sector, con el 21.7 % del personal ocupado y con el 64.4 % de lo pagado por sueldos, salarios, prestaciones sociales, etcétera. En los servicios, de 141 742 establecimientos, apenas 1 471 tuvieron ingresos brutos totales superiores a 1.5 millones de pesos, pero este 1 % de las empresas, concentró el 63.6 % del capital invertido, contribuyó con el 53.6 % de los ingresos en el sector, y ocupando apenas el 24.1 % de los trabajadores, pagó el 56.6 % de lo gastado en sueldos salarios, etcétera.¹⁵

En síntesis, de un total de 630 195 establecimientos para los tres sectores señalados, 8 007 empresas —1.3 % del total de ellos—, concentraban casi el 71 % del capital invertido, mientras que el 29 % se reparte entre las 622 188 unidades restantes. Asimismo, a ese 1.3 % de las empresas corresponde el 68.2 % de la producción e ingresos brutos, mientras que el 31.8 % restante se distribuye entre el 98.7 % de los establecimientos. Y, por otro lado, el 34.1 % de la suma del personal ocupado, que es el que labora en estas grandes empresas, recibe el 65.5 % del total pagado en los tres sectores por concepto de sueldos, salarios, prestaciones sociales, etcétera.¹⁶

Estos cuantos datos, aun cuando no cubren todos los sectores de actividad, resultan ilustrativos con respecto a los marcos generales en

que se sustenta la desigualdad social, misma que en última instancia aparece íntimamente relacionada a la concentración del capital y a las diferencias entre la productividad y el ingreso de las áreas más modernas y más rezagadas de la economía, fenómenos que obviamente se hayan distribuidos diferencialmente en el territorio nacional. Sólo para citar algunos ejemplos, en el área del Valle de México se concentra el 48 % del capital industrial privado y adicionando las cifras correspondientes a Coahuila, Jalisco, Chihuahua, Nuevo León y Puebla, se tiene, para este conjunto, una concentración del 81.4 % de dicho capital.¹⁷ Por su parte, casi el 70 % del capital comercial se concentra en el Distrito Federal, en Nuevo León, Veracruz, Jalisco, Baja California y Sonora, tocándole al primero cerca del 47 %. En los servicios, igualmente, el Distrito Federal muestra una altísima representación, siguiéndole Nuevo León, Jalisco, Veracruz, etcétera, si bien en esta área también figura Guerrero por la importancia turística de Acapulco y en menor medida, de Taxco.¹⁸

ii) *Distribución del ingreso y participación sectorial en el incremento del empleo*

Como es sabido, en México prevalece una gran inequidad en la distribución del ingreso y se advierten tendencias hacia el deterioro de la situación de los grupos mayoritarios.

Así por ejemplo, de acuerdo con datos de la CEPAL, en 1963-1964 el 20 % de las familias mexicanas concentraba el 58.5 % del ingreso disponible y el 5 % más favorecido de ellas se llevaba por sí solo el 29.0 %. A un nivel intermedio, el 30 % de las familias recibía el 26.1 % mientras que en el extremo más bajo el 50 % de ellas apenas participaba con el 15.4 % de dicho ingreso. Sin embargo, considerando el periodo 1950-1963-1964, todavía resulta que el 50 % de las familias más pauperizadas vio descender su ingreso del 19.1 % al 15.4 %, en tanto que el 30 % lo aumentó apenas en 5 puntos y el resto lo mantuvo más o menos estable.¹⁹

Por otra parte, según informaciones de un estudio de Ifigenia Navarrete, durante 1950-1963, únicamente el 30 % de las familias en los estratos más altos registraron una mejoría tanto absoluta como relativa en su participación en el ingreso disponible, en tanto que el 70 % de ellas sufrieron un deterioro relativo en su situación. El 10 % de las familias más favorecidas recibieron el 49.90 % del ingreso disponible, el 20 % correspondiente al estrato medio obtuvieron el 22.64 % el siguiente 20 %, considerado como estrato medio inferior, el 16.34 % y el 40 % más desfavorecido alcanzó apenas el 11.12 %. Es decir, que el estrato más alto recibió algo más de dos y de tres veces de lo que recibieron, respectivamente, los dos estratos siguientes en la escala

descendente y más de cuatro veces lo que percibió el 40 % de las familias mexicanas. Pero aún más monstruoso resulta advertir que el 5 % de las familias más ricas se llevó por sí solo el 38.32 % de dicho ingreso.²⁰

Así, sin defecto de que el corto estrato de los verdaderamente ricos lo sean cada vez más y de que se observen algunos ensanchamientos en los estratos medios, aún entre los más favorecidos son muy grandes los contrastes entre unos y otros niveles y existe un verdadero abismo entre éstos y las mayorías pauperizadas.²¹

Bajo el deterioro de los grupos mayoritarios de la población que viven en condiciones de infrasubsistencia o de mera subsistencia, actúan como factores causales inmediatos diversos aspectos. Entre ellos, por un lado, la subocupación masiva con tendencias a aumentar, pues el trabajo es la principal fuente de ingresos de la mayor parte de la población; y por el otro, las altas tasas de explotación del trabajo que no permiten que las clases trabajadoras participen, como debieran, en los aumentos de la productividad.

La participación de los distintos sectores de actividad en la absorción de nuevos trabajadores constituye un indicador más para aseverar que el relativo ensanchamiento de los estratos medios no es un elemento suficiente para aceptar que en México existe un proceso dinámico de movilidad social ascendente que permita vislumbrar, de no tomarse las medidas del caso, el arribamiento a una estructura social más homogénea, pues antes bien se advierten condiciones que parecen tender a acentuar, aunque bajo otras modalidades, los contrastes existentes.

Tal se pone de manifiesto si se observa que entre 1940 y 1965 la agricultura, ya sobresaturada de mano de obra, contribuyó con el 40.7 % de los nuevos empleos, lo cual significa, entre otras cosas, que el país no pudo ofrecer a esta altísima cifra de mexicanos —3 124 millones de personas en términos absolutos—, oportunidades satisfactorias para su ascenso socioeconómico. Por otro lado, mientras que la industria únicamente absorbió el 25.7 % de los nuevos trabajos —con 18.7 % para las manufacturas—, el comercio, los servicios y otras actividades no directamente productivas participaron con el 33.5 % tocando al comercio, a los servicios y otros el 24.3 %, ramas estas últimas en las que como es sabido se refugia de modo principal el subempleo urbano. Sin defecto de que éste exista en todas las ramas no agrícolas de actividad, pues según datos del censo de la población de 1960, tanto en la industria como en los servicios, el comercio y en otros, alrededor del 50 % de los trabajadores en cada sector que declararon ingresos por trabajo, tuvieron percepciones de 199 a 499 pesos.²²

La falta de oportunidad de empleo productivo suficiente determina, así, que aun cuando muchos de los activos desempeñen ocupaciones distintas a las de sus padres o a las que ellos mismos practicaron antes, ello ocurra, para muchos, disociado de posibilidades de ascenso en la escala social, al menos a nivel significativo, aparte de que, como sucede con la sobrepoblación relativa en la agricultura, la mayor proporción de ella ni siquiera haya podido experimentar este tipo de cambios. Por ejemplo entre 1960 y 1965 algo más de un tercio de la población económicamente activa no experimentó ningún aumento en su nivel de sueldos y salarios, y casi el 50 % de la misma sólo aumentó sus percepciones mensuales en \$200, lo que implica que una proporción ligeramente superior al 81 % de los trabajadores del país sufrieron durante el periodo un deterioro de su situación o permanecieron prácticamente estancados.²³

La política de salarios prevalecientes es una cuestión importante a considerar. Como dice Fernando Carmona:

Pese al considerable aumento del volumen de la ocupación asalariada, más rápido que el de la no asalariada en virtud del desarrollo capitalista de la agricultura y el crecimiento de las industrias y servicios conectados con el acelerado proceso de urbanización, es un hecho que de 1940 a 1967 el monto de sueldos y salarios totales se ha mantenido, según datos oficiales, alrededor o por debajo del 30 % del producto interno bruto, mientras que el monto de las "percepciones del capital" se ha sostenido por arriba del 50 % . . . Este sólo hecho es un indicio seguro sobre los patrones de distribución del ingreso nacional prevalecientes en nuestro país.²⁴

Otro indicador del deterioro de la posición de los asalariados nos lo da el hecho de que mientras entre 1940 y 1967 su participación en la fuerza de trabajo aumentó de 100 a 165, la proporción que les correspondió del producto interno neto únicamente se elevó de 100 a 110.²⁵ En México la relación producto-sueldos y salarios, es de alrededor de 3.3: 1, o sea, mucho más desfavorable que la que muestran muchos países industrializados en los que, como es el caso de Inglaterra, es inferior a 2. De este modo, las tasas de explotación del trabajo tienen proporciones estratosféricas en nuestro país, pues aún en la industria, donde se han registrado notables aumentos de salarios, dicha tasa supera al 100 % y todavía' en muchos casos llega a ser superior al 200 %, 300 % y más.²⁶

Con todo, la situación de los trabajadores de las grandes empresas exhiben una situación de privilegio con respecto a los de las más rezagadas. Como lo muestra una encuesta reciente, cerca del 7 % de las familias obreras había logrado en 1963 ubicarse en los estratos de ingresos relativamente altos y absorbían por sí solas casi un tercio de

los salarios totales.²⁷ Situación que asimismo puede constatararse en los censos económicos de 1965 que evidencian un enorme contraste entre las áreas más prósperas y capitalizadas y las más deprimidas, y que reflejan el carácter desigual y contradictorio del crecimiento económico que si bien posibilita el creciente enriquecimiento del sector empresarial, sólo ofrece muy limitadas oportunidades de ascenso socioeconómico a las clases trabajadoras.

TENDENCIAS Y PERSPECTIVAS

Al presente, como diversos autores coinciden en señalarlo, de no corregirse las tendencias que antes hemos esbozado, el proceso de desarrollo se verá seriamente comprometido, pues perdido el efecto dinamizante de diversos factores que permitieron independizar temporalmente el crecimiento económico de exigencias de un fortalecimiento masivo del mercado interno, dicho aspecto ha pasado a constituir ahora una condición indispensable, ya que muchos de los problemas actuales se plantean en función de limitaciones de la demanda efectiva.²⁸ Dicho con otras palabras, la estructura social resultante del patrón de desarrollo seguido se ha erigido en un grave obstáculo para la continuidad y vigorizamiento de dicho proceso, aparte de que implica una negación de los principios de la Revolución Mexicana que hacen de las metas de beneficio colectivo una meta de primer orden.

Varios factores actúan combinadamente en dicha situación. El énfasis puesto por la política económica en favorecer a los ahorradores en detrimento de la política social y de las metas redistributivas a la postre ha devenido, dentro del marco de dependencia hacia el exterior en que opera el capitalismo subdesarrollado, en que aun cuando se hayan logrado importantes avances en la estructura productiva ello no ocurra en forma racional y equilibrada. Por un lado, la creciente concentración del ingreso que se ha propiciado no va acompañado de un nivel de inversión equivalente, pues una parte del excedente económico es dilapidado en el consumo conspicuo de los estratos favorecidos y otra más se pierde a través de pagos por concepto de envío de dividendos, regalías e intereses de las empresas extranjeras establecidas en México. Por el otro, la composición de la inversión deja mucho que desear en lo que hace a sus efectos dinámicos sobre el proceso de desarrollo.

Con respecto a lo primero, las tasas de inversión bruta son el orden de entre 14.9 % y 17.6 % del producto interno bruto, mismas que se comparan desfavorablemente con las de los países adelantados que

suelen oscilar entre el 20 % y el 25 % y aún más, y con las de las economías socialistas que fluctúan entre el 27 % y el 30 %.²⁹

En cuanto a lo segundo, esto es en lo concerniente a la inadecuada composición de las inversiones, puede calcularse que de 1950 a 1968, “. . .el 61.2 % de la inversión bruta total se ha formado por *construcciones*, el 22.1 % por importaciones de bienes de capital y el 16.7 % por *producción interna* de maquinaria y equipos. . .”, cifras que en igual orden fueron en 1968 de 65.3 %, 20.5 % y 14.2 %. Resulta, de esta manera, que gran parte del capital acumulado —público y privado—, no es *directamente productivo*, independientemente a la función que desempeñe. Tal es el caso, con referencia principal al sector privado, de las construcciones residenciales, edificios para despachos, comercios, sucursales bancarias, etcétera, salas de cine, clubes nocturnos, discotecas, campos de golf y otras instalaciones deportivas, recreativas y sociales que en su mayor parte son para uso de los estratos de medianos y altos ingresos, siendo probable que la inversión acumulada en uno o dos barrios ricos de la ciudad de México, exceda a toda la correspondiente a los jacales en que viven 4 o 5 millones de campesinos, o que lo que se invierte en un gran hotel de la capital exceda todo lo que se aplica al desarrollo pesquero nacional.³⁰ Por otro lado, una parte substancial del capital público consiste en obras de infraestructura, de entre las cuales destacan aspectos básicos como petróleo y electricidad, transportes y comunicaciones, escuelas, hospitales, etcétera, que tienen una importancia económica y social de primer orden, pero también tienen representación las obras urbanas y de ornato, las instalaciones deportivas, edificios para oficinas, etcétera, que ya sea que se hallen más o menos conectados con la actividad económica o que constituyan formas de consumo colectivo, no son directamente productivos.

Lo anterior implica, para lo que nos interesa subrayar, que mientras que el Estado se ha limitado a proporcionar infraestructura a la iniciativa privada —nacional y extranjera— y algunos servicios de consumo colectivo, la inversión privada sigue las pautas determinadas por el mercado, o sea por la demanda efectiva que depende de varios factores, pero de modo principal de la distribución del ingreso. Aparte de que, dadas las características del proceso de desarrollo, las inversiones estatales se distribuyen muy desigualmente entre la ciudad y el campo, entre las ciudades grandes y las pequeñas localidades, entre las áreas más modernas y las más deprimidas y, por ende, entre los distintos sectores de la población.

Otro caso a mencionar es el de que la política de industrialización ha enfatizado en la sustitución de importaciones como un objetivo en sí mismo y se han relegado, total o parcialmente, otros aspectos con-

substanciales: eficiencia, calidad, precios, ocupación, localización y normalización. Lo cual, entre otras cosas, ha influido en una falta de integración de la planta industrial y ha provocado una incongruencia con la política comercial, pues las manufacturas crecen dependiendo fuertemente de la importación de bienes intermedios y de capital que sólo en proporción modesta contribuyen a financiar, pues no produce a precios competitivos que le permitan salir vigorosamente al mercado internacional. Por ejemplo, de 1940 a 1968 dichas importaciones —de bienes de capital, materias primas, partes de repuesto, etcétera—, crecieron 20.8 veces, o sea a un ritmo mayor que la producción fabril mexicana, pudiendo estimarse que algo más del 40 % de la importación total está determinada por la estructura industrial y su falta de integración.³¹

En esta forma, el espectro industrial sigue siendo pobre. Un dato ilustrativo al respecto es el de que para 1967 el 41 % del capital aplicado a la industria lo absorbían las ramas tradicionales —alimentaria, de bebidas, tabaco, calzado, etcétera—, y el de la industria siderúrgica y otras industrias metálicas básicas, así como las plantas productivas de maquinaria y equipo, comprendiendo aparatos eléctricos y medios de transporte, apenas alcanzó 23.1 %, tocando a las empresas productoras de maquinaria propiamente dichas, apenas el 1.9 %.³²

Asimismo, la excesiva y prolongada protección de que ha disfrutado el sector industrial y que ha beneficiado indiscriminadamente a nacionales y a extranjeros, ha prohijado la ineficiencia y el desperdicio, pues las industrias pueden elaborar artículos de inferior calidad con precios de venta superiores a los prevalecientes en el mercado internacional y obtener, por el contexto en que operan, altas ganancias intrafronteras, ya que producen para una sociedad urbana en un mercado cautivo y oligopólico. Por ejemplo, la mayoría de las empresas manufactureras, dada la estrechez del mercado interno, sólo trabajan un turno, existiendo, cuando se habla de insuficiencias de capital, una considerable capacidad instalada ociosa.

En fin, sin ánimo de seguir añadiendo otros ejemplos a los anteriores que sólo introducimos como botones de muestra, aunque en menor medida que en la agricultura, el crecimiento de las manufacturas de consumo popular se ha visto esencialmente limitado por la expansión relativamente lenta de la demanda y por las características de la distribución del ingreso.³³

A esto habría que agregar las posiciones dominantes que con diversas modalidades tienen las empresas extranjeras en campos fundamentales de la industria —fabricación de automóviles e industrias auxiliares de la automotriz, fabricación de maquinaria y equipo, parte de la industria química, cemento, fibras sintéticas, químico-farma-

céutica, empacadora, etcétera— y la presencia de dichos intereses en la agricultura, en la publicidad y en otras actividades productivas y no directamente productivas, las que además de otros efectos negativos, con frecuencia extraen más recursos que los que aportan. Para 1970, de acuerdo con un estudio reciente, sin incluir PEMEX, la CFE, los FFCC Nacionales y otras empresas y organismos paraestatales, el 26 % del capital agregado de las 500-empresas mayores del país correspondía a monopolios extranjeros y a las sociedades que en éstos participan,³⁴ advirtiéndose que la inversión acumulada de los grandes monopolios internacionales creció de 411.2 millones de dólares en 1940 a 2 700 millones en 1968. Aunque esto sin olvidar, por otra parte, el creciente endeudamiento nacional por el cual el capital de la deuda exterior de México ha aumentado de 101.4 millones de dólares en 1940 a 2 914.8 millones al terminar 1969.³⁵

Volviendo a lo que decíamos, puede afirmarse, con base en los indicadores disponibles, que México enfrenta una nueva problemática que requiere de nuevas orientaciones e instrumentos resolutorios. Cabe hacer notar que si bien la política social siempre se halla en función del patrón de desarrollo económico, en el momento actual, dado el sistema de estratificación a que se ha arribado y a sus implicaciones para el mismo, se plantea la exigencia de que la política económica se defina en buena parte en atención a objetivos sociales y redistributivos que en años anteriores pudieron ser relegados, pues ascender a niveles superiores de modernización presupone un cambio profundo y generalizado de la estructura social misma.

En el sector agropecuario, por ejemplo, además de lo que aún queda por hacer en el aspecto redistributivo de la tierra, se necesita de políticas gubernamentales enérgicas que permitan la integración de la producción agrícola con la pecuaria y la industrialización y semi-industrialización de los productos en el campo mismo y que, a la vez, favorezcan las formas colectivas de explotación. Pero todo ello dentro de un contexto en que los aspectos agrario, productivo y financiero, educativo y de organización social y política constituyan parte de un mismo proceso.

En la industria es necesario proveer a la integración de la planta productiva en atención a exigencias internas y de proyección hacia el exterior, pero dentro de nuevos conceptos en la política obrero-salarial, pues si la expansión industrial en una fase superior presupone proveer a su mayor eficiencia, normalización, etcétera, que le permita abatir costos y elevar la calidad de sus artículos para concurrir al mercado exterior, para ello requiere del apoyo de un creciente mercado interno tanto rural como urbano. Hasta ahora, como ya veíamos, el bajo poder adquisitivo de los grupos mayoritarios al mismo tiempo

que influye en que ésta opere a escalas inadecuadas, la condiciona a la demanda de los grupos de altos ingresos.

En una fase en que necesariamente debe incrementarse la difusión de tecnologías, nuestra dependencia hacia los Estados Unidos a través de la inversión directa, de los préstamos que contienen dichos elementos y de la contratación de ellos, amenaza subordinarnos irreversiblemente a la tecnología norteamericana, en detrimento de un modelo diversificado que recoja lo que más convenga a México de lo que ofrecen los distintos países industrializados, por lo que es preciso un mayor control que el que hasta ahora se ha tenido.

Pero lo anterior, al mismo tiempo que en nuestro medio se dé cada vez más peso a la educación general y a la superior, así como a la investigación científica y a la creación de una tradición tecnológica que permee todos los niveles de la enseñanza y de la economía. Cabe hacer notar que en este renglón, como en tantos otros, el aspecto social muestra su importancia presente al lado de lo estrictamente económico. En nuestro país, el carácter de la política salarial incide en que se gaste poco en investigación científica y tecnológica, pues el volumen de las erogaciones por tal concepto no presionan suficientemente sobre los costos para que los empresarios se vean obligados a adoptar los recursos necesarios para aumentar la productividad del trabajo y compensar el alza de las remuneraciones salariales. No es de extrañar, puesto que en 1967 las remuneraciones salariales representaron apenas el 28 % del producto interno bruto, que lo gastado en investigación científica apenas alcance el 0.2 % del PNB.³⁶

Es de estimarse que los criterios que en el pasado pudieron resultar más o menos operantes, deben ser sustituidos por otros más adecuados para enfrentar problemas que ya no son aquellos de años atrás. Se llega ahora a la necesidad impostergable de realizar una planeación más vigorosa y de efectos más dinámicos que los esfuerzos que hasta ahora se han realizado. En lo cual, en atención a lo dicho, el incremento de la ocupación productiva y la aplicación de mecanismos redistributivos deben tener un lugar de primer orden.

A diferencia de lo que se ha venido haciendo deben estructurarse políticas monetarias, cambiarias, crediticias, de producción y de subsidios en que se tomen en cuenta los efectos redistributivos, así como una política de salarios que posibilite que las clases populares participen substancialmente en los incrementos de la productividad, a la vez que se procure reducir los precios de los artículos de consumo popular. Igualmente, se precisa de medidas para inducir una composición más dinámica de la inversión, para regular las utilidades de los empresarios, y para abatir costos y elevar la calidad de los productos. Sin olvidar la cuestión primordial de subordinar lo más posible los intere-

ses extranjeros a los planes de desarrollo económico nacional y evitar que el país se endeude, se gasten los recursos nacionales y se impongan sacrificios al pueblo para ofrecer infraestructuras que son utilizadas en buena parte por éstos mismos. Y colateralmente a todo ello, es necesario dictar medidas tendientes a neutralizar los posibles efectos indeseables que se deriven de la aplicación de los instrumentos redistributivos.

Sin embargo, para que el gobierno cuente con recursos suficientes para cumplir con sus responsabilidades económicas y de bienestar social, así como para frenar el consumo conspicuo de los estratos privilegiados, es imprescindible introducir reformas administrativas y legales a la política tributaria. El Estado debe aumentar sus ingresos en forma equivalente al incremento del producto nacional, gravando con mayor equidad, progresividad y eficiencia los ingresos y la propiedad de las personas físicas y morales. Y si como se afirma, México tiene una economía mixta, sería muy conveniente que el Estado participara en áreas importantes de la economía, pues al presente, la mayor parte de los recursos públicos se hallan aplicados a obras y servicios de infraestructura. Al respecto, su participación directa en la integración de la planta industrial y en la producción manufacturera tendría un particular significado.

Es cierto que en un país como el nuestro no es posible una planificación rigurosa e imperativamente centralizada, pero también es verdad que estamos lejos de haber desarrollado todas las posibilidades que ofrece la planeación indicativa, las que por cierto aumentan en la medida en que el Estado, como es del todo viable en una economía mixta, adquiera una mayor representación y un mayor poder a través de participaciones significativas en las actividades directamente productivas.

La planeación económica y la social, que en esta fase ofrecen una particular e íntima interpenetración y recíprocos condicionamientos implica, pues, independientemente a muchos aspectos técnicos y específicos en cada área, esfuerzos conjuntos en una misma dirección; acelerar la tasa de desarrollo económico dentro de cauces que permitan la transformación de la actual estructura social que con sus agudos desequilibrios, constituyen un serio obstáculo para arribar a etapas superiores. Empero, otro problema es el de las fuerzas sociales en juego, tanto en el ámbito interno como en el marco internacional.

NOTAS

¹ Sin que sea nuestro propósito aventurarnos en profundizaciones teóricas, resulta útil señalar que a diferencia de los estudios orientados a clasificar la población de una sociedad determinada en grupos de individuos que ostentan ciertas características comunes que per-

mitan distinguir su ubicación en la escala social, aquellos que se abocan a esclarecer los problemas de las clases sociales requieren un análisis más completo de las tres estructuras sociales básicas, esto es, la económica, la política y la ideológica, no sólo en lo que toca a sus características peculiares sino en atención a la forma específica en que se encuentran articuladas, en lo cual el papel determinante corresponde, en última instancia, a la estructura económica. En la medida en que el análisis de la estratificación social reúna los requisitos necesarios para ser objetivo y científico registra la desigualdad social tal como se presenta en función de los criterios utilizados para medirlos y permite avanzar en la explicación de los hechos inmediatos que la producen. Tal sería el caso, por ejemplo, del bajo ingreso, escasa educación y reducida participación política de gruesos núcleos de la población, derivados en el subdesarrollo de la falta de ocupación productiva, lo cual a su vez aparece relacionado al insuficiente nivel de inversiones productivas y a la defectuosa composición de ellas, etc., situaciones que como hechos dados pueden explicarse unas en función de otras, pero bajo las cuales se encuentran los verdaderos factores causales que tienen un carácter estructural del que en última instancia aquéllos son solamente un resultado. Más que la captación de las desigualdades, su jerarquización y referencia a factores causales inmediatos, el estudio de las clases sociales presupone su comprensión como fenómenos estructurales, funcionales y dinámicos de la sociedad, mismas que en su carácter real e histórico muestran relaciones disimétricas, complementarias y de oposición, que en un momento determinado explican el porqué de la forma en que dichos contrastes se expresan. (Veáanse entre otros, para un mayor abundamiento en el tema: Nicos Poulantzas, *Clases sociales y poder político en el Estado capitalista*, Siglo XXI, México, 1969; Rodolfo Stavenhagen, *Las clases sociales en las sociedades agrarias*, Siglo XXI, México, 1969, etc.).

²Otro problema es relativo al papel que estos países juegan en la órbita del capitalismo mundial con respecto a obstaculizar el desenvolvimiento autoexpansivo de los países subdesarrollados. Y también, la imposición de los intereses de la clase dominante no sólo en el ámbito internacional, sino dentro de los países opulentos mismos, a los cuales finalmente, y pese a los altos niveles de vida prevaletentes, son subordinados los intereses de la sociedad como un todo. Véanse, entre otros: H. Marcuse, *El hombre unidimensional*, Editorial Joaquín Mortiz, México, 1969; Alonso Aguilar, *Teoría y política del desarrollo latinoamericano*, UNAM, México, 1967; Pablo González Casanova, *Sociología de la explotación*, Siglo XXI, México, 1969, etc.

³Para un mayor examen de este vasto y complejo tema que nosotros únicamente mencionamos de pasada, consúltense, por ejemplo: F. H. Cardoso y E. Faletto, *Dependencia y desarrollo en América Latina*, Siglo XXI, México, 1969. H. Jaguaribe, A. Ferrer, M.S. Wionczek, T. Dos Santos, *La dependencia político-económica de América Latina*, Siglo XXI, México, 1969. Fernando Carmona, *El drama de América Latina*, Cuadernos Americanos, México, 1964. Alonso Aguilar, *op. cit.*, André Gunder Frank, "Dependencia Económica, Estructura de Clases y Política del Subdesarrollo en Latinoamérica", Ponencia presentada al IX Congreso Latinoamericano de Sociología, 21-25 de noviembre de 1969, México, etc.

⁴Confr. Ifigenia M. de Navarrete, "La Distribución del Ingreso en México: Tendencias y Perspectivas", *El Perfil de México en 1980*, núm. 1, México, 1970, pp. 27-28.

⁵Datos con base en informes y boletines del Banco de México, y de Nacional Financiera, *La economía mexicana en cifras*, N.F. México, 1965 y otras. También D.G. López Rosado, *Problemas económicos de México*, UNAM, 1970, tomados de Fernando Carmona "La Política Económica" *México: Riqueza y miseria*, Ed. Nuestro Tiempo (4a. Ed.), México, 1970, p. 194.

⁶Gloria González Salazar, *Problemas de la mano de obra en México: Subempleo, requisitos educativos y flexibilidad ocupacional* Imprenta Universitaria, UNAM (en prensa).

⁷Luis Unikel, "El Proceso de Urbanización en México" *Demografía y economía*, vol. II, núm. 2, México, 1968.

⁸Como es sabido, entre los criterios medibles para el análisis de la estratificación social, uno de los indicadores más confiables lo constituye la ocupación, ya que está altamente correlacionada con otros indicadores del *status* socioeconómico tales como la educación, el

ingreso, los patrones de consumo, etc. Con todo, en los países subdesarrollados debe tenerse un especial cuidado en la interpretación de los cambios de unas a otras ocupaciones que, de acuerdo con los modelos de los países adelantados implican realmente ascensos en la escala social, pero que en los primeros encubren en muchas ocasiones transferencias del subempleo rural al urbano. Un caso típico es el de los trabajadores agrícolas inmigrantes que pasan a ser comerciantes por cuenta propia en las ciudades, o el de los trabajadores manuales u obreros de las áreas más modernas de la economía, cuya situación es muy superior a la de los “patrones” y otros trabajadores no manuales los sectores más rezagados; etc.

⁹Diego López Rosado, *Problemas económicos de México*, UNAM (3a. Ed.), México, 1970, p. 117.

¹⁰Rodolfo Stavenhagen, “Aspectos Sociales de la Estructura Agraria en México”, *Neolatifundismo y explotación*, Ed. Nuestro Tiempo, México, 1968, pp. 30-31.

¹¹*Ibidem.*, p. 50.

¹²Leopoldo Solís, *La realidad económica mexicana: Retrovisión y perspectiva*, Siglo XXI, México, 1970, pp. 291-293.

¹³Diego López Rosado, *op. cit.*, p. 117.

¹⁴Datos de censos económicos del año que se señala, SIC.

¹⁵*Ibidem.*

¹⁶*Ibidem.*

¹⁷Alonso Aguilar, “El Proceso de Acumulación de Capital”, *México: riqueza y miseria*, *op. cit.*, p. 42.

¹⁸*Ibidem*, pp. 44-46.

¹⁹CEPAL, Estudio sobre la Distribución del Ingreso en América Latina (E/CN.12/770/Add.1), 1967.

²⁰Ifigenia M. de Navarrete, *op. cit.*, pp. 37 y 46.

²¹Aunque con diversos criterios de clasificación, resulta de interés señalar las conclusiones de diversos estudiosos con respecto a los cambios experimentados en México en los estratos sociales. “Según cálculos —aproximados— de los investigadores Iturriaga y Cline entre 1895 y 1960 la clase alta pasa del 1.5 % al 6.5 % del total; la media del 7.8 % al 33.5 %, la baja, con los más ínfimos niveles, disminuye del 90.7 % al 60 %. Cline señala —desde 1940— la aparición de un estrato de “transición” que va en ascenso de los niveles más ínfimos hacia la clase media y que constituye el 6.5 % en 1940 y el 20 % en 1960. En otro agrupamiento González Cosío calcula que entre 1900 y 1960 la clase alta permanece con una proporción casi igual (el .6 % y el .5 % respectivamente, la media se duplica del 8.3 % al 17.1 % y la baja disminuye del 91.1 % al 82.4 %), Pablo González Casanova, *La democracia en México*, Serie Popular Era, 1969, p. 135.

Utilizando datos de Ifigenia Navarrete, tendríamos que para 1963 los estratos más pobres de la población, con ingresos de entre 315 y 598 pesos mensuales representan el 40 % de la población, el 30 % siguiente, con percepciones de entre 738 y 1 056 pesos constituye una especie de estrato de transición, un 20 % en el escalón superior —ingresos de entre 1 592 y 2 049 pesos— integra el estrato medio propiamente dicho. Y del estrato más alto, con ingresos superiores a 8 025 y que equivale al 10%, el 5%, que obtiene ingresos superiores a 12 000 pesos al mes representa el estrato más rico (*op. cit.* pp. 37-39). Con todo, el 30 % correspondiente al denominado estrato de transición puede incluirse todavía entre las clases bajas, pues apenas se encuentra en el límite de la mera subsistencia.

²²Confr. Gloria González Salazar, *op. cit.*

²³Dirección General de Muestreo, SIC, *La población económicamente activa de México*, 1960-1965, tomo VII, p. 54.

²⁴ Fernando Càrmona, *op. cit.*, p. 195.

²⁵ Alonso Aguilar, *op. cit.*, p. 149.

²⁶ *Ibidem*, pp. 147 y 151.

²⁷ Banco de México, "Encuesta sobre Ingresos y Gastos Familiares", México, 1963.

²⁸ Los factores dinamizantes a que se alude son los efectos de la Reforma Agraria, las condiciones creadas por la Segunda Guerra Mundial, la expansión de la infraestructura económica, la sustitución de importaciones en su etapa más dinámica y menos exigente de capital y tecnologías, etc.

²⁹ Alonso Aguilar, *op. cit.*, p. 96.

³⁰ Fernando Carmona, "La Situación Económica", *El milagro mexicano*, Ed. Nuestro Tiempo, México, 1970, p. 48.

³¹ Fernando Carmona, *La política mexicana, op. cit.*, pp. 210-211.

³² Fernando Carmona, *La situación económica, op. cit.*, p. 49.

³³ Véase para una mayor ampliación del tema: David Ibarra, "Mercados, Desarrollo y Política Económica: Perspectivas de la Economía de México", *El perfil de México en 1980*, vol. 1, *op. cit.*, pp. 89-199.

³⁴ Fernando Carmona, *op. cit.*, p. 83.

³⁵ Fernando Carmona, *La política económica, op. cit.*, p. 197.

³⁶ Horacio Flores de la Peña, "La Educación Superior y la Investigación Científica", *El Perfil de México en 1980*, vol. 2, México, 1970, p. 215.