

# DISTRIBUCIÓN DEL INGRESO Y DESARROLLO ECONÓMICO

*Aldo Ferrer*

En el presente trabajo se sostiene el punto de vista de que la manifiesta desigualdad en la distribución del ingreso que impera en la mayoría de los países insuficientemente desarrollados es uno de los obstáculos fundamentales a su desarrollo económico. En general los estudiosos preocupados por los problemas del desarrollo económico no le han asignado a la distribución del ingreso la importancia que, a nuestro juicio, la cuestión merece. El problema exige, sin embargo, ser estudiado con la mayor atención.

En la primera parte del trabajo analizaremos cuáles son las tendencias en la distribución de los incrementos del ingreso real provocados por mejoras de productividad en los países poco desarrollados. En la segunda parte veremos los motivos que han relegado a segundo plano la atención del problema de la distribución del ingreso; las principales causas que determinan la manifiesta desigualdad distributiva; la aplicación por el profesor Nurkse del "efecto de demostración", o de imitación, a los países poco desarrollados; las consecuencias de la acentuada desigualdad de la distribución del ingreso sobre la tasa de ahorro y la dimensión del mercado; los efectos de la acentuada desigualdad de los ingresos sobre la distribución de los recursos productivos y, en último término, las conclusiones finales.

## *I. Productividad y salarios reales*

(Distribución de los aumentos del ingreso real entre las ganancias y los salarios)

El problema de la distribución entre los países industriales y los de producción primaria de los incrementos del ingreso generados por la mejora de la productividad en la economía mundial ha sido analizado con detenimiento por algunos economistas y se han derivado importantes conclusiones al respecto.<sup>2</sup>

<sup>1</sup> Descamos expresar nuestro agradecimiento al Ing. Francisco García Olano por los útiles comentarios que ha tenido la gentileza de formular sobre el texto de este trabajo. Las ideas aquí expuestas son, desde luego, de nuestra exclusiva responsabilidad.

<sup>2</sup> Sobre este problema véase especialmente Raúl Prebisch, *El desarrollo económico de la América Latina y algunos de sus principales problemas*, Doc. N° E/CN.12/89 de las Naciones Unidas, reproducido en *EL TRIMESTRE ECONÓMICO*, vol. xvi, núm. 3, México, julio-septiembre de 1949; Comisión Económica para América Latina, *Estudio Económico de América Latina 1949*, Nueva York, 1951; y H. W. Singer, "Comercio e inversión en países poco desarrollados", *EL TRIMESTRE ECONÓMICO*, vol. xvii, núm. 2, abril-junio de 1950.

Lamentablemente no ha recibido la misma atención el estudio de las tendencias de la distribución entre los factores productivos nacionales de los incrementos del ingreso producidos por la mejora de la productividad dentro del ámbito de las economías atrasadas. Es cierto que las estadísticas del ingreso nacional de muchos países poco desarrollados son notoriamente insuficientes para permitir analizar, a lo largo de un período razonable de tiempo, las tendencias de la distribución del ingreso entre el sector trabajo y el sector de la empresa y la propiedad. Pero el problema es de fundamental importancia y amerita un intento de interpretación teórica, aun cuando sea sobre la base de la escasa información disponible.

Recordemos, una vez más, que el objetivo fundamental del desarrollo económico es la elevación del nivel de vida de las grandes mayorías y esto sólo podrá lograrse si en el proceso de desarrollo económico los ingresos reales de esas mayorías —dejando el margen necesario para la acumulación de capital— aumentan al compás de los incrementos de la productividad.

Nos aventuramos a formular las consideraciones que siguen sobre la evolución de los salarios y la productividad en los países insuficientemente desarrollados, porque entendemos que el problema es de fundamental importancia, si bien, como hemos dicho, la información estadística disponible es insuficiente para respaldar un análisis exhaustivo del problema.

En principio, es posible derivar ciertas conclusiones de algunas opiniones sobre este problema.

Con respecto a la evolución de los salarios reales en México en el período 1939-1950, López Rosado y Noyola Vázquez llegan a las siguientes conclusiones: "...el salario real medio (ponderado) de toda la población trabajadora ha aumentado aunque en casi cada categoría específica de trabajo haya disminuído".<sup>3</sup> Y "...es casi seguro que en casi cada actividad ha ocurrido un aumento de eficiencia productiva".<sup>4</sup>

La CEPAL, por su parte, afirma que el proceso de transferencia de población activa ocupada en actividades de baja productividad a otras actividades de mayor productividad, que hace aumentar la productividad media en toda la economía, va acompañado en la realidad "...de una

<sup>3</sup> D. López Rosado y J. F. Noyola Vázquez, "Los salarios reales en México, 1939-1950", *EL TRIMESTRE ECONÓMICO*, vol. XVIII, núm. 2, abril-junio de 1951, p. 207.

<sup>4</sup> *Ibid.*, p. 209. El fenómeno mencionado por los autores citados puede contribuir a explicar por qué en México la proporción de las utilidades, intereses y rentas fué de 34.3% del ingreso nacional en 1939 y de 51% en 1952, mientras que los sueldos, salarios e ingresos de los pequeños propietarios descendieron, en esos mismos años, del 65.7% al 40% (Comisión Económica para América Latina, *Estudio Económico de América Latina 1951-1952*, p. 117). Puede verse también nuestro trabajo, en colaboración con H. Flores de la Peña, "Salarios reales y desarrollo económico", *EL TRIMESTRE ECONÓMICO*, vol. XVIII, núm. 4, octubre-diciembre de 1951.

mejora de la productividad en los distintos sectores".<sup>5</sup> Y en otra parte: "...la forma de vivir en los núcleos industriales de Latino-América no parece haberse modificado apreciablemente en los dos últimos decenios. Sin embargo, el nivel medio de vida en cada país y el monto de los bienes disponibles *per capita* demuestran significativos aumentos. La explicación es sencilla; la gente se va desplazando de ocupaciones de menores ingresos hacia otras de mayores ingresos reales, con lo cual aumenta el promedio de ingreso y el nivel de vida medio, aun cuando el nivel de vida de esas ocupaciones de mayores ingresos no haya subido en forma muy manifiesta".<sup>6</sup> O, agreguemos, puede haber disminuído, como lo señalan para el caso de México las estimaciones mencionadas anteriormente.

Estas consideraciones parecen llevarnos a las siguientes conclusiones: por un lado, la productividad media de la economía y los salarios reales medios han aumentado en los países de América Latina como consecuencia del proceso de transferencia de la población activa de ocupaciones de menor a las de mayor productividad. Los salarios parecen haber participado, en consecuencia, en cierta medida de esos aumentos de la productividad media. Por otro lado, la productividad en los distintos sectores de la economía, individualmente considerados, también ha aumentado, pero los salarios reales de los trabajadores ocupados en esas actividades no han aumentado correlativamente y aun es posible que hayan disminuído, como parece ser el caso de México. Es decir, que los salarios no participan, como corresponde, en los aumentos de la productividad en cada sector de ocupación.

*Capitalización "extensiva" e "intensiva"*. Permítascnos una digresión previa antes de expresar la conclusión que acabamos de esbozar en términos de capitalización "extensiva" o "intensiva".<sup>7</sup>

Afirma Clark que "el progreso económico puede lograrse aumentando la producción *per capita* en las actividades primarias, secundarias y terciarias [capitalización 'intensiva'] o por la transferencia de la mano de obra de actividades de menor a actividades de mayor productividad [capitalización 'extensiva']".<sup>8</sup> Como lo indican los paréntesis que in-

<sup>5</sup> Comisión Económica para América Latina, *Estudio preliminar sobre la técnica de programación del desarrollo económico*, Doc. E/CN.12/292, 1953, p. 12.

<sup>6</sup> Comisión Económica para América Latina, *Problemas teóricos y prácticos del crecimiento económico*, México, 1952, p. 6.

<sup>7</sup> La capitalización "extensiva" se refiere a la aplicación de la inversión de modo que absorba en la industria y las actividades conexas, transportes, etc., parte de la población ocupada en las actividades primarias y en los servicios de muy baja remuneración, lo que provoca un aumento de la productividad media del trabajo en toda la economía, aun cuando no se produzca un aumento de la eficiencia productiva de cada actividad individual. La capitalización "intensiva" se refiere a la aplicación de la inversión de modo que aumente la densidad de capital por hombre empleado en cada actividad, con lo que aumenta la productividad del trabajo en las mismas y, en consecuencia, también mejora la productividad media.

<sup>8</sup> Colin Clark, *The Conditions of Economic Progress*, Londres, 1940, p. 11.

tercalamos, el mismo concepto puede expresarse así: el progreso económico puede lograrse por medio de la capitalización intensiva o extensiva. Ambos tipos de progreso económico provocan una elevación de la productividad media del trabajo en toda la economía, del ingreso *per capita* y del nivel de vida, que es el objetivo fundamental del progreso económico. Agrega Clark: "En todos los países estas dos formas [del progreso económico] han tenido importancia". En efecto, en todos los países se produce continuamente una transferencia de población activa de actividades de menor a actividades de mayor productividad y una elevación de la productividad en cada actividad separadamente. Sin embargo, uno u otro tipo de progreso económico es el que predomina según sea el nivel de desarrollo económico del país de que se trate.

En los países industriales, en donde no existen grandes diferencias en la productividad de las distintas actividades y en que la estructura ocupacional de la población está ajustada a las exigencias de su elevado progreso técnico, la transferencia de población de unas actividades a otras es escasa y el modo principal de progreso económico —de elevación de la productividad media— radica en la elevación de la productividad en cada actividad económica, o sea en la capitalización intensiva.

En los países poco desarrollados, donde las diferencias de productividad entre las distintas actividades son muy acentuadas, y que están asimilando recién ahora las formas más evolucionadas de producción impuestas por el progreso técnico, existe un notorio desajuste entre la estructura ocupacional de la población y las exigencias de la asimilación de ese progreso técnico. De modo tal que en estos países se van produciendo en el curso de su desarrollo económico importantes transferencias de población activa de las actividades primarias a las otras —industria, transportes, comercio, etc.—, como lo demuestran las sensibles modificaciones en la estructura ocupacional de la población producidas en los últimos lustros en los países de América Latina y, en general, en las otras zonas atrasadas. Estas transferencias de mano de obra de actividades con baja densidad de capital y menguada productividad —actividades primarias y algunos servicios personales— a otras actividades de mayor densidad de capital y más elevada productividad —industria, transportes etc.— encierran un intenso esfuerzo de capitalización, esfuerzo que ha absorbido parte apreciable de la inversión total en los países poco desarrollados. Éste es, como se dijo, el tipo de capitalización "extensiva". Simultáneamente, se va produciendo un aumento de la densidad de capital en cada actividad separadamente, o sea que conjuntamente con la capitalización extensiva se va produciendo un cierto grado de capitalización intensiva.<sup>9</sup>

<sup>9</sup> Sobre estos problemas véanse los estudios de la CEPAL anteriormente citados.

Antes de seguir adelante con estas consideraciones es importante señalar que la capitalización en las actividades primarias es casi siempre de carácter "intensivo". Como, en general, no existen en los países poco desarrollados actividades en que el capital *per capita* y la productividad sean menores que en las actividades primarias, toda inversión en las mismas es del tipo intensivo: de aumento del capital *per capita* y la productividad y no de absorción de población activa de estratos inferiores de capitalización y productividad.

Estos dos tipos de capitalización, extensiva e intensiva,<sup>10</sup> continuarán produciéndose simultáneamente en los países de América Latina y en los otros países poco desarrollados en el curso de su progreso económico. Existen ciertos factores que estimulan la capitalización intensiva, que indudablemente continuarán operando en la realidad dentro del futuro previsible y que pasamos a señalar.

Una apreciable proporción de las inversiones en los países poco desarrollados ha provenido de los centros industriales. Y dentro de estas inversiones extranjeras una considerable proporción es del tipo "directo", que se ha concentrado preferentemente en las actividades primarias. Hemos visto que las inversiones en las actividades primarias son generalmente de tipo intensivo. Respecto a las inversiones extranjeras directas en la manufactura, distribución y otras actividades, es notorio que las mismas han aplicado una densidad de capital más vecina a la de los centros industriales en actividades similares que a la densidad de capital media imperante en la industria, distribución y otras actividades del país poco desarrollado en que se radican. De tal modo que una considerable proporción de las inversiones extranjeras directas ha sido de tipo "intensivo".

Otra razón por la cual buena parte de la capitalización en los países poco desarrollados es de tipo intensivo, radica en que gran parte de los bienes de capital empleados en esos países proviene de los centros industriales. Esos bienes de capital importados responden a las necesidades del progreso económico de esos centros que, como se sabe, está caracterizado por la capitalización intensiva. Por lo tanto, los equipos importados son de alta densidad de capital, superior a la densidad media en las distintas actividades vigente en los países poco desarrollados. En otros términos, el empleo de bienes de capital importados en los países poco desarrollados reviste con el carácter de capitalización intensiva a aquellas inversiones que utilizan esos equipos importados.

<sup>10</sup> Refinemos un poco el análisis. Supongamos que el capital *per capita* en las actividades primarias es de 100 unidades y en la industria de 500 unidades de capital. Una inversión en la industria que provea a cada obrero empleado con 700 unidades de capital y que absorba mano de obra ocupada en las actividades primarias será del tipo "extensivo" por la provisión a cada obrero de las 500 unidades promedio imperantes en la industria y será de carácter "intensivo" más allá de ese punto. Es decir, que en nuestro ejemplo, de la inversión de 700 unidades de capital por obrero, 500 unidades serán del tipo extensivo y 200 del intensivo.

Por otra parte, el hecho de que la inversión en los países poco desarrollados esté en buena parte en manos de empresarios privados motiva que la inversión que se realiza sea del tipo "intensivo" cuando sea ésta la que ofrece las posibilidades de mayores ganancias, aun cuando la inversión hubiera podido concretarse en equipos de menor densidad de capital pero de mayor producto unitario, según conviene al caso de aquellos países.

Creemos que no existirán discrepancias sobre que las tres tendencias mencionadas seguirán influyendo decisivamente la capitalización en los países poco desarrollados. Un apreciable por ciento de la inversión total estará en manos privadas; posiblemente se seguirán recibiendo inversiones extranjeras directas y buena parte de los equipos de capital que se empleen seguirán proviniendo de los centros industriales. Es decir, que en el desarrollo económico de los países poco desarrollados dentro del futuro previsible, tanto como lo fué en el pasado, una considerable proporción de la inversión total seguirá siendo del tipo "intensivo".

Nos hemos permitido esta extensa digresión sobre los tipos de progreso económico porque nuestro análisis proseguirá de ahora en adelante en términos de capitalización extensiva e intensiva y porque consideramos necesario puntualizar, a los efectos de nuestro análisis, que ambos tipos de capitalización son inseparables en el proceso de desarrollo económico en que están embarcados los países insuficientemente desarrollados.

Más arriba habíamos esbozado una conclusión preliminar sobre las tendencias de la distribución de los incrementos del ingreso real generados por la mejora de la productividad en las economías atrasadas. Dijimos que aparentemente los trabajadores participan en cierta medida en los incrementos del ingreso real provocados por la mejora de la productividad media producida por la transferencia de mano de obra a actividades de menor a las de mayor productividad. Agregamos que los trabajadores no se benefician, al parecer, de los aumentos de productividad en cada actividad individualmente considerada. Ahora podemos concretar esta conclusión preliminar diciendo: los trabajadores participan en cierta medida de los frutos de la capitalización extensiva, pero no se benefician con los frutos de la capitalización intensiva. El sector ganancias parece apropiarse todos los incrementos del ingreso real generados por este último tipo de capitalización.

De esta conclusión surgen inmediatamente ciertas consecuencias importantes. En primer término, de existir realmente, tenemos aquí una nueva fuerza que agrava la acentuada y notoria desigualdad en la distribución del ingreso imperante en los países poco desarrollados. En el curso de este trabajo se desprenderán otras consecuencias ulteriores.

Si el proceso de desarrollo económico va inevitablemente acompa-

ñado por la capitalización intensiva y los trabajadores no participan, como suponemos, de los aumentos consecuentes de la productividad, tenemos aquí un problema que requerirá la más detenida atención teórica y la formulación de medidas prácticas destinadas a anular sus efectos. Por esto el problema que analizamos reviste singular importancia.

En la segunda parte de este trabajo veremos que existen poderosos argumentos de orden económico, aparte de los sociales y políticos, que imponen la necesidad de que todos los sectores de la comunidad participen de los frutos del progreso económico, cualquiera que sea la vía por la que se logre.

*Un ejemplo numérico.* A nuestro juicio existen razones derivadas de las características particulares de las economías atrasadas que hacen que los incrementos de la productividad derivados de la capitalización intensiva sean absorbidos en su totalidad, o casi en su totalidad, por el sector de los empresarios sin que el sector trabajo se beneficie correlativamente. Quizá sea conveniente ilustrar con un ejemplo esta afirmación para analizar luego los fundamentos de la misma. Al propio tiempo se verá cómo el proceso mencionado agrava la desigualdad de la distribución del ingreso.<sup>11</sup>

En el ejemplo numérico de la p. 148, los salarios participan de los aumentos de la productividad derivados de la capitalización “extensiva”, pero no de los derivados de la capitalización “intensiva”, como parece ocurrir en el caso de los países de América Latina y, en particular, en el de México. El ingreso total y el ingreso *per capita* han aumentado algo más del 5% anual. El salario real medio ha aumentado solamente menos de un 2% anual. Las ganancias aumentaron más de un 10% anual. En consecuencia, el sector ganancias pasa a absorber más del 48% del ingreso total en lugar del 40% que le correspondía en el año base. La proporción correspondiente a los salarios descende del 60% a menos del 52%. Es decir, se acentúa la desigualdad de la distribución del ingreso, ya que el ingreso real tiende a crecer más aceleradamente que el salario real medio y las ganancias, por su parte, crecen a mayor ritmo que el ingreso real.

En nuestro ejemplo numérico la explicación de por qué los salarios reales no han aumentado en cada sector de ocupación —actividades primarias e industria— radica en que el aumento de la demanda de trabajo en la industria provocado por el incremento de la inversión se satisface

<sup>11</sup> Es conveniente aclarar que en este ejemplo y en el resto de este estudio incluimos dentro de los efectos de la capitalización “intensiva” los aumentos de productividad en cada actividad económica generados por la mejora de los métodos de trabajo administrativos y, en las actividades primarias y servicios de baja productividad, por el desplazamiento de parte de la población redundante que, sin disminuir el volumen de producción, aumenta la producción *per capita* de los que permanecen empleados en ellos.

Actividades	Pobla- ción activa	Capital por obrero	Aumen- to %	Produc- tividad per capita	Aumen- to %	Ingreso total	Ganan- cias %	Salarios %	Salarios reales	Aumen- to ga- nancias %	Aumen- to sala- rios rea- les %	Ganan- cias	Salarios
Año 1													
Primarias	600	200	—	100	—	60,000	+0	60	60	—	—	24,000	36,000
Industria	400	1,000	—	500	—	200,000	+0	60	300	—	—	80,000	120,000
	<u>* 1,000</u>	<u>520</u>	<u>—</u>	<u>260</u>	<u>—</u>	<u>260,000</u>	<u>+0</u>	<u>60</u>	<u>156</u>	<u>—</u>	<u>—</u>	<u>104,000</u>	<u>156,000</u>
Año 5													
Primarias	540	240	20	120	20	64,800	50	50	60	35	—	32,400	32,400
Industria	460	1,150	15	575	15	264,500	+8	52	300	58	—	126,500	138,000
	<u>* 1,000</u>	<u>659</u>	<u>27</u>	<u>329</u>	<u>27</u>	<u>329,300</u>	<u>+8</u>	<u>52</u>	<u>170</u>	<u>53</u>	<u>9</u>	<u>158,900</u>	<u>170,400</u>

\* Los totales han sido redondeados.

Supuestos: 1. La población activa es de 1,000 y no aumenta por el crecimiento vegetativo o inmigratorio.

2. El programa de desarrollo abarca un período de 5 años. Se produce una transferencia anual de población del 2% de las actividades primarias a la industria.

3. La productividad *per capita* aumenta en las actividades primarias en un 4% anual y en la industria en un 3% anual como consecuencia del aumento de la densidad de capital en esas actividades (capitalización "intensiva").

4. Los salarios reales por ocupación individualmente considerada no aumentan como parece ocurrir en los países de América Latina y, posiblemente, en el resto de los países poco desarrollados. Pero aumenta el salario real medio de toda la población activa en casi un 2% anual debido a la transferencia de población de actividades de bajos salarios, las primarias, a actividades de mayores salarios, la industria (capitalización "extensiva").



con la transferencia de mano de obra ocupada en las actividades primarias a muy bajos salarios y no provoca la competencia de los empresarios por la mano de obra ya ocupada en la industria a salarios parejos, competencia que, de haber ocurrido, habría motivado la elevación de la tasa de salario real en la industria. Con respecto a la capitalización en las actividades primarias, ésta provoca una disminución de la demanda de trabajo, lo que también supone la ausencia de competencia de los empresarios por la mano de obra disponible y provoca que la tasa de salario real en las actividades primarias no aumente con la mejora de la productividad.

*Características económicas que condicionan la participación de las ganancias y los salarios en los frutos del progreso técnico.* Es bien sabido que los aumentos del ingreso real derivados de una mejora en la productividad se transmiten directamente a los factores productivos por medio de un aumento de sus ingresos o indirectamente por medio de una baja de precios. Estos procesos nos indican cómo se distribuyen entre los factores productivos los nuevos ingresos creados, pero no nos señalan en qué proporción participan los distintos factores productivos en esos incrementos del ingreso; o, dicho más concretamente, cómo evolucionan los salarios y las ganancias a medida que aumenta el ingreso real. (Para simplificar la consideración del problema no consideraremos la evolución de intereses y rentas.)

Para que el sector salarios participe de una parte substancial del incremento del ingreso derivado del aumento de la productividad en una actividad económica cualquiera se requieren dos condiciones: que los salarios en las distintas ramas de la economía sean más o menos parejos y que exista pleno empleo de la mano de obra.

En esas condiciones, *cæteris paribus*, el aumento de la productividad derivado de la aplicación de una innovación tecnológica (aumento de la densidad de capital) se distribuye en parte a los trabajadores en forma de mayores salarios. En efecto, antes de la aplicación de la innovación técnica la mano de obra estaba totalmente ocupada en actividades de productividad muy semejantes y, en consecuencia, proporcionaba salarios semejantes a los obreros empleados en ellas. (Las diferencias de salarios podrían explicarse por las causas que impiden una perfecta movilidad de la mano de obra.) En esas condiciones el empresario que introduce la innovación técnica en una nueva empresa debe ofrecer mayores salarios que el salario vigente en la actividad a que se dedique, si es que desca atraer obreros hacia la nueva ocupación. Este aumento de salarios, si no hay aumento de precios, representa la participación de los trabajadores en el aumento de la productividad.

Ésta parece ser la forma en que se transmiten parte de los aumentos del ingreso real generados por la mejora de la productividad a los trabajadores en los países desarrollados. En éstos se dan las condiciones previas necesarias: una densidad de capital por hombre empleado relativamente pareja en todas las actividades y productividades<sup>12</sup> y salarios semejantes entre sí y, en la fase alta del ciclo económico, ocupación total de la mano de obra. Si ambas o cualquiera de estas condiciones no se cumplieran, el empresario innovador podría contratar obreros ocupados en actividades de inferior productividad y salario ofreciéndoles el salario medio imperante en la actividad a que se dedique o podría emplear obreros desocupados por ese mismo salario. De este modo el empresario absorbería todos los frutos del aumento de la productividad.

Es claro que puede argüirse que la aplicación de la nueva técnica podría producir desocupación tecnológica, con lo cual no sólo no aumentaría, sino que disminuiría la demanda de mano de obra. Pero la desocupación tecnológica no es un factor compensatorio del aumento de la demanda de mano de obra en la fase ascendente del ciclo, ya que en esa fase la demanda efectiva está a un nivel suficiente para permitir el empleo total de la capacidad productiva. Es decir, en la fase alta del ciclo la aplicación de las mejoras tecnológicas se refleja en un aumento de la producción y no en una disminución del insumo de trabajo, debido a la presión de la demanda efectiva, que es suficiente para absorber todos los incrementos de la producción.

Por otra parte, en los países industriales existe un factor compensador de la desocupación tecnológica, a saber, las industrias de bienes de capital, cuya actividad aumenta con el flujo de inversiones destinado a aplicar las innovaciones técnicas. Este factor compensador de la desocupación tecnológica no se da en los países poco desarrollados por la pequeñez de la industria de bienes de capital en los mismos.<sup>13</sup>

Es posible que en sus aspectos dinámicos la transmisión de los frutos del progreso técnico a los trabajadores de los centros industriales haya asumido otras formas. Debido al proceso inflacionario que acompaña a la fase ascendente del ciclo, los precios pueden subir al mismo ritmo o más aceleradamente que los salarios, con lo que los empresarios aumentan sus ganancias y absorben todos los incrementos del ingreso real. En la fase descendente del ciclo, en cambio, la inflexibilidad de los salarios a la baja hace que éstos disminuyan menos que los precios

<sup>12</sup> El ejemplo más claro de esta situación es el caso de la economía inglesa. El valor relativo de la producción por obrero en las principales actividades económicas, en 1949, con la agricultura siendo igual a 100, fué: minería 91, manufactura 101, construcción, transportes y comunicaciones 94, y comercio 114. (Naciones Unidas, *National income and its distribution in underdeveloped countries*, Statistical Papers Series E, n° 3, p. 7.)

<sup>13</sup> Comisión Económica para América Latina, *Estudio Económico de América Latina 1949*, p. 68, y *Problemas teóricos y prácticos del crecimiento económico*, p. 21.

y absorban, entonces, parte de los frutos del progreso técnico.<sup>14</sup> Es indudable, sin embargo, que las dos condiciones que mencionamos —salarios parejos en todas las actividades y pleno empleo de la mano de obra— harán que en la fase ascendente del ciclo económico los empresarios compitan por la mano de obra disponible, lo cual hará subir los salarios monetarios mucho más intensamente de lo que lo harían si faltara una o ambas de aquellas condiciones. Luego, en la fase descendente del ciclo, estos aumentos nominales de salarios se irán cristalizando en mayores salarios reales para los trabajadores a medida que bajen los precios.<sup>15</sup>

*Características de las economías atrasadas que condicionan la distribución de los frutos de la capitalización intensiva entre las ganancias y los salarios.* En los países poco desarrollados no se cumple ninguna de las dos condiciones necesarias para que los trabajadores participen de los aumentos del ingreso real derivados del progreso técnico en cada actividad económica; no se dan las condiciones previas necesarias para que los trabajadores participen de los frutos de la capitalización “intensiva”.

Existen en esos países grandes diferencias en la cantidad de capital *per capita* empleada en las distintas actividades y, en consecuencia, en los niveles de productividad<sup>16</sup> y salarios. Además, en muchos de esos países existe un excedente de población activa (subocupación) en las actividades primarias y en los servicios de baja remuneración cuya productividad marginal es muy baja, igual a cero o aun, como afirman algunos economistas, negativa.

Cuando el empresario de la periferia aplica una innovación tecnológica —generalmente imitada de la técnica existente en los países industriales— en la industria, o en las otras actividades de alta productividad, eleva la productividad de la nueva empresa por encima de la productividad media imperante en la industria. El empresario necesita ahora mano de obra para poner en marcha su empresa. Si debiera con-

<sup>14</sup> Estudio Económico de América Latina 1949, p. 60.

<sup>15</sup> En los centros industriales los aumentos de la productividad en una rama de la economía se fueron propagando a todas las otras. Cuando los obreros se desplazaban a actividades de mayor productividad, los empresarios rezagados se veían obligados a seguir al innovador, aplicando las nuevas técnicas productivas, o a desaparecer. Al mismo tiempo, debían retener en sus empresas a los factores productivos —incluyendo la mano de obra— pagándoles mayores remuneraciones. En el caso de que una actividad no fuera permeable al progreso técnico y no fuera sustituible por otra actividad que asimilara el progreso técnico —y la demanda de los productos de aquella subsistiera y fuera inelástica— el empresario debía pagar igualmente mayores ingresos a los factores productivos para retenerlos en su empresa, con lo cual aumentaba el precio de su producto y, como resultado, mejoraba la relación de precios entre esa actividad y el resto de la economía. Es decir, que de cualquier modo los frutos del progreso técnico se iban difundiendo por toda la economía y los trabajadores participaban en parte de los aumentos de la productividad.

<sup>16</sup> El ingreso bruto relativo por persona activa en América Latina en 1950, con la agricultura siendo igual a 100, fué en las principales actividades: manufactura y construcción 404, minería 1,075, transporte y servicios de utilidad pública 449, comercio, gobierno y otros servicios 422. Promedio de todas las actividades 239. (Comisión Económica para América Latina, Estudio Económico de América Latina 1951-1952, p. 35.)

seguir esa mano de obra entre la que está ocupada en la industria o actividades conexas de iguales salarios, debería inducir a los obreros a emplearse en su empresa ofreciendo un salario superior al salario medio imperante en la industria. Como en el caso de los países industriales, esto representaría una participación de los obreros en los mayores ingresos generados por la capitalización intensiva. Pero el empresario no tiene que recurrir a los obreros industriales en busca de mano de obra para su empresa. Puede recurrir al gran volumen de mano de obra sobrante en las actividades primarias u ocupada en las mismas con muy baja productividad y salarios. De este modo, para atraer obreros hacia su empresa, bastará con que ofrezca pagar el salario medio vigente en la industria.<sup>17</sup>

El resultado es evidente: el empresario absorbe todo el incremento de la productividad derivado de la innovación técnica o, dicho en otros términos, de la capitalización intensiva en una industria. Según se explicó anteriormente (p. 147, nota 10), no todo el monto de la inversión es “intensiva”. Lo es solamente la parte de ella que ha elevado la densidad de capital y la productividad por encima del capital *per capita* y productividad media en toda la industria. De ese límite para abajo la capitalización es “extensiva” y de los frutos de ésta sí participan en parte los trabajadores por los mejores salarios que reciben en comparación con los que obtenían las actividades primarias.<sup>18</sup>

El fenómeno explicado permite comprender por qué, como parece ocurrir en la realidad, los salarios reales en la industria, y en otras actividades de alta productividad, no hayan aumentado al compás del aumento de la productividad en esas actividades.

Ya hemos visto cómo toda la capitalización en las actividades primarias es, en general, de tipo “intensivo”. Y en estas actividades el progreso técnico no produce escasez de mano de obra que pueda provocar una competencia de los empresarios por la misma y, en consecuencia, presionar los salarios al alza. Muy por el contrario, es bien sabido que el progreso tecnológico en las actividades primarias de la periferia produce desocupación tecnológica de la mano de obra debido a la inelasticidad de la demanda de productos primarios en los centros industriales y a la incapacidad de la industria y actividades conexas de

<sup>17</sup> Es claro que el proceso descrito puede ser por vía indirecta. El empresario “innovador” —o “derivador” como diría Wallich— puede absorber mano de obra de la industria por el mismo salario imperante en ella y el empresario de cuya empresa se ha ido parte de su personal, puede recurrir a la mano de obra ocupada en las actividades primarias o desocupada. El efecto es el mismo y consecuencia del mismo hecho: la abundancia relativa de mano de obra y, en consecuencia, la ausencia de competencia entre los empresarios por la misma.

<sup>18</sup> Por los mayores costos de vida generalmente existentes en las ciudades con relación al campo, la diferencia entre la tasa de salario real vigente en la industria y la tasa imperante en las actividades primarias suele ser mucho menor que la diferencia entre los salarios nominales de ambas actividades.

la periferia para absorber toda la población activa desplazada de las actividades primarias. Estos fenómenos contribuyen a deprimir los salarios en estas actividades y a perjudicar la relación de precios del intercambio de la periferia. De modo tal que los obreros no sólo no participan en los frutos del progreso tecnológico en las actividades primarias, sino que, además, pueden ver descender sus salarios reales a consecuencia de dicho progreso tecnológico. Es claro que este fenómeno rebasa los límites del problema de la distribución del ingreso dentro de los países poco desarrollados, ya que aquí va envuelto el problema de la distribución de los frutos del progreso técnico entre los países industriales y los de producción primaria.<sup>19</sup>

Los hechos mencionados permiten explicar por qué no se ha elevado el nivel de vida de la población ocupada en las actividades primarias en los casos en que se ha producido en éstas un aumento de la productividad.<sup>20</sup> Tal puede ser el caso de las plantaciones en la zona del Caribe en que parece que los salarios de los obreros ocupados en las mismas son semejantes al del resto de los trabajadores agrícolas, aun cuando la productividad en las plantaciones, debido a la mayor densidad de capital empleado y a las mejores condiciones técnicas de la explotación, debe ser bastante más elevada que en el resto de las actividades agrícolas.

El único elemento restrictivo a la gran abundancia de mano de obra en los países poco desarrollados radica en la escasez de trabajadores calificados y, si la innovación técnica requiere este tipo de mano de obra, el empresario deberá entrar en competencia con los otros empresarios y en consecuencia elevar los salarios por encima del nivel medio de salarios imperantes en la industria para los obreros calificados. Éste parecería ser el caso en algunas ocupaciones que requieren una elevada preparación técnica del trabajador, como por ejemplo en el caso de la industria petrolera, donde el trabajador podría recibir salarios muy por encima del salario imperante en el resto de las ocupaciones industriales. Sería interesante conocer a este respecto cómo han evolucionado los salarios reales de los obreros calificados y no calificados. Es posible que los primeros hayan crecido más aceleradamente que los segundos. De todos modos, dado el pequeño por ciento del total de la población de trabaja-

<sup>19</sup> Sobre este problema véanse los trabajos mencionados antes (p. 141, nota 2).

<sup>20</sup> Esta explicación es aplicable especialmente a los países poco desarrollados especializados en la agricultura y demás actividades primarias para la exportación. En otras zonas atrasadas con gran densidad de población, cuya agricultura está caracterizada por la existencia de pequeños productores dedicados a la producción para su propia subsistencia y el mercado interno (Asia, Medio Oriente), el escaso progreso técnico en las actividades agrícolas es generalmente absorbido por los altos tipos de interés vigentes en los préstamos a corto plazo, los elevados arrendamientos que pesan sobre los productores y las elevadas ganancias que derivan los intermediarios de sus posiciones de monopsonio en el mercado de productos agrícolas. Véase Naciones Unidas, *Reforma agraria; defectos de la estructura agraria que impiden el desarrollo económico*, Nueva York, 1951, y Morton R. Solomon, "The structure of the markets in underdeveloped economies", *The Quarterly Journal of Economics*, agosto de 1948.

dores que en los países poco desarrollados puede clasificarse como calificada, no quedan invalidadas por este motivo las consideraciones anteriores.

Es posible que, como en el caso de los países industriales, parte de los frutos de la capitalización "intensiva" haya sido distribuida a los obreros en forma de menores jornadas de trabajo o por un aumento de los beneficios dispuestos por la legislación social. Dada la debilidad de los sindicatos obreros en muchos de los países poco desarrollados para luchar por esas conquistas, dudamos que esto se haya producido en la realidad en medida apreciable.

Concretando lo dicho hasta ahora, el proceso de absorción por el sector ganancias de los incrementos del ingreso generados por la capitalización "intensiva" se explica por las acentuadas diferencias de productividad entre las distintas actividades económicas, agregadas, en muchos países poco desarrollados, al gran excedente de población activa en las actividades primarias y algunos servicios (subocupación). Esto entraña, en otros términos, que la oferta de mano de obra tiene una elevada elasticidad, de modo tal que el aumento de la demanda de trabajo provocada por el aumento de la inversión en el sector industrial produce una expansión del empleo sin que aumente la tasa de salario real en la industria. En las actividades primarias, por su parte, el progreso técnico no provoca un aumento, sino una disminución de la demanda de mano de obra, fenómeno que impide el aumento de la tasa de salario real en esas actividades.

En los países poco desarrollados no tienen casi efecto las fuerzas impulsoras de los salarios que en los centros industriales son responsables de los aumentos de los salarios reales de los trabajadores. Tales fuerzas son: en la fase alta del ciclo económico, la competencia de los empresarios por la mano de obra totalmente ocupada a salarios relativamente parejos y la presión de los sindicatos al alza de salarios durante el proceso inflacionario del auge; y, en la fase descendente del ciclo, la resistencia que oponen a la disminución de los mismos.

Las consideraciones que hemos hecho sobre cómo el sector ganancias absorbe los incrementos del ingreso generados por la mejora de la productividad en cada rama de la actividad económica tienen una limitación importante. En el proceso de desarrollo económico se modifican las relaciones de precios internos de los distintos sectores de la economía. Por ejemplo, si los precios de los productos manufacturados mejoran la relación de intercambio de productos de la agricultura por productos de la industria. Estas variaciones de las relaciones de precios "reflejan en parte las oscilaciones de la relación de precios del intercambio exterior y, en parte, que suele ser importante, son la resultante

de fuerzas internas, entre las cuales se destaca, en general, la presión inflacionaria y en algunos casos los factores fiscales".<sup>21</sup>

Así parece que en la América Latina la relación de precios de la industria respecto al resto de los sectores económicos empeoró 1.6% anual en el período 1946–1952, mientras que la productividad *per capita* aumentó 3.9% anual.<sup>22</sup> Es decir, la industria parece haber transferido parte del fruto de sus aumentos de productividad al resto de los sectores económicos. La relación de precios de la agricultura, por su parte, no ha variado, excluyendo la Argentina, en el conjunto del período.<sup>23</sup> Pero la relación de precios del resto de los sectores (transportes, comercio, construcciones, minería, servicios personales y servicios del Estado) mejoró en ese mismo período 1946–1952 a razón de 2.4% anual.<sup>24</sup> La conclusión sería que la industria ha transferido parte de los frutos del aumento de su productividad, que la agricultura los mantuvo para sí y que el resto de los sectores los conservaron para sí y, además, absorbieron la transferencia que hizo la industria de parte de los frutos de su progreso técnico, y se apropiaron los mayores ingresos generados por la mejora de la relación de precios del intercambio exterior que experimentó la América Latina en el período 1946–1952.

La hipótesis que hemos desarrollado, según la cual el sector ganancias se apropia de los incrementos del ingreso generados por la mejora de la productividad en cada sector de ocupación (capitalización "intensiva"), es modificada por estas variaciones de las relaciones de intercambio interior. Puede ocurrir, como parece ser el caso de la industria en América Latina en el período 1946–1952, que se produzca una transferencia de los frutos de la capitalización intensiva de unas actividades a otras, con lo cual el sector ganancias de la actividad cuya relación de precios del intercambio interior empeora no absorbería todos los beneficios de la mejora de la productividad, como hemos postulado. Sin embargo, si es cierto, como parecen indicarlo las opiniones citadas al comienzo, que los salarios reales en los otros sectores —cuya relación de precio del intercambio interior mejora— no aumentan, puede sacarse la conclusión de que dichas transferencias de los frutos de la capitalización intensiva de unas actividades a otras van a parar a manos de los empresarios de las actividades cuya relación de precios interior mejora, sin que se beneficien paralelamente los trabajadores.

Nuestra hipótesis sigue siendo, en consecuencia, válida para el conjunto de la economía: el sector ganancias se apropia todos los incrementos de la productividad derivados de la "capitalización intensiva" en todos los sectores de la economía.

<sup>21</sup> *Estudio Económico de América Latina 1951–1952*, p. 26.

<sup>22</sup> *Ibid.*, p. 29.

<sup>23</sup> *Ibid.*, p. 30.

<sup>24</sup> *Ibid.*, p. 32.

De esta conclusión se deduce que aun en ausencia de un proceso inflacionario puede producirse en las economías atrasadas, en el curso de su desarrollo económico, un aumento de los ingresos del sector ganancias en perjuicio de los ingresos del sector salarios. La inflación ha tendido un velo sobre las otras causas que agravan la desigualdad en la distribución del ingreso en los países poco desarrollados, pero de ningún modo las ha eliminado.

Por consiguiente, de ocurrir en la realidad el proceso que describimos, no bastaría, como frecuentemente se supone, con frenar la inflación para evitar que se agrave la desigualdad en la distribución del ingreso. El límite a este proceso, por el cual el sector ganancias absorbe todos los incrementos de la productividad generados por la capitalización intensiva, aparecería cuando en los países poco desarrollados se den las condiciones previas para que dicho proceso no ocurra, es decir, una capitalización, productividad y salarios relativamente parejos en todas las actividades y plena ocupación de la mano de obra. Pero cuando en los países poco desarrollados se den esas condiciones, habrán pasado a ser países “desarrollados” porque habrán alcanzado una elevada productividad y altos ingresos. Ésta es una alegre solución “a la larga”, cuando lo que hace falta es una solución efectiva “a la corta”.

*Problemas que plantea la distribución de los frutos del progreso técnico en los centros y en la periferia.* Los problemas que plantea la evolución de los salarios reales son muy distintos en los casos de los países desarrollados y los insuficientemente desarrollados. En la teoría keynesiana la disminución de los salarios o su aumento a un ritmo menor que el de la productividad provoca una disminución de la demanda efectiva por la mayor propensión a consumir de los obreros sobre los capitalistas, y aun cuando éstos puedan aumentar sus inversiones, en respuesta a sus mayores beneficios, la demanda de artículos terminados no responderá a las previsiones. Esto provocará una contracción de la inversión y, en consecuencia, de la producción, el empleo y el ingreso.

Este problema de los países desarrollados no tiene vigencia en los países poco desarrollados. La propensión a consumir de los ricos en estos países es vecina a la unidad, con lo cual no se plantearía una insuficiencia de la demanda efectiva. El problema es muy distinto. En estos países la disminución de los salarios reales o su aumento a un ritmo menor que el de la productividad provocará no una contracción de la demanda efectiva —en el sentido keynesiano—, sino una contracción de la dimensión del mercado, especialmente para las industrias de consumo popular, con sus consecuentes efectos sobre la especialización y la productividad. Como afirma la CEPAL, “...hay muchas indicaciones de que



la insuficiencia de la demanda está ligada a la estructura prevaleciente de la distribución del ingreso".<sup>25</sup>

Es decir, para los países desarrollados las consecuencias de la evolución de los salarios reales se plantean en términos de estabilidad económica. Para los países poco desarrollados, en cambio, el problema se plantea en términos de expansión económica. Esto lo veremos con más detenimiento en la segunda parte de este trabajo.

Parece ser que en los centros industriales, durante su desarrollo en el siglo XIX, el ingreso real aumentó en proporción mayor al consumo, lo que permitió la aceleración de la acumulación del capital y del ritmo de desarrollo. Es muy posible que este proceso se haya cumplido por medio del aumento de las ganancias de los empresarios que, por su mayor propensión a ahorrar, posibilitaron una mayor capitalización. Es muy difícil que este proceso pueda repetirse en los países poco desarrollados. En éstos, los grupos de altos ingresos tienen una alta propensión a consumir que difícilmente hará aumentar sensiblemente el volumen de ahorros aun cuando aumenten sus ingresos.

*El caso de las inversiones extranjeras.* La explicación que esbozamos sobre la distribución de los incrementos del ingreso, producidos por la capitalización intensiva, entre las ganancias y los salarios se aplica, desde luego, al caso de las inversiones extranjeras. La diferencia fundamental con el caso de las inversiones nacionales radica en que mientras en éstas las mayores ganancias quedan en el país, en el caso de las inversiones extranjeras salen al exterior en forma de mayores utilidades e intereses para los inversores extranjeros, y en el caso menos negativo de que se reinviertan en el país aumentan su endeudamiento exterior.

La participación de los países poco desarrollados en los ingresos de las empresas extranjeras radicadas en ellos proviene de las rentas y regalías sobre el capital nacional (tierra y recursos naturales), las cargas fiscales y los salarios del personal nacional. Las dos primeras categorías de ingresos —rentas y regalías—<sup>26</sup> han sido tradicionalmente muy bajas, como también, en general, las cargas fiscales. Con respecto a los salarios, el hecho de que las empresas extranjeras no hayan necesitado competir con otras actividades de alta productividad y salarios para conseguir la mano de obra que necesitaban contribuyó a mantener deprimidos los salarios de los obreros nacionales, impidiendo que los trabajadores se

<sup>25</sup> Estudio preliminar sobre la técnica de programación, op. cit., Segunda Parte, p. 27.

<sup>26</sup> Se afirma en un informe de las Naciones Unidas (*Medidas para fomentar el desarrollo económico de los países insuficientemente desarrollados*, Nueva York, 1951, p. 38) que "...la causa principal de que esas utilidades [de las compañías extranjeras] sean tan exorbitantes es que el gobierno nacional hace cesión de algún recurso natural, por lo general un mineral, o concede un monopolio tal como un servicio público, sin exigir en compensación las regalías o la renta correspondientes; esto sucede a veces por verdadera ignorancia, otras por corrupción y, a veces, por la presión política externa".

beneficiaran de parte de los frutos de la capitalización intensiva producidos por la inversión extranjera. Esto significa, por otra parte, que el país poco desarrollado donde se radicó la inversión extranjera tampoco ha participado de los beneficios de la capitalización "intensiva", en los casos en que no aumentaron los otros ingresos nacionales (rentas, regalías y cargas fiscales). Como las inversiones extranjeras directas en los países poco desarrollados son en gran parte del tipo "intensivo", han absorbido casi todo el fruto del progreso técnico que aportaron a la periferia. Por ello, los países que se benefician más con la inversión extranjera son los que ya tienen un alto nivel de capitalización y productividad, y que no tienen mano de obra desocupada u ocupada en actividades de muy baja remuneración, como ocurre en el caso del Canadá.<sup>27</sup>

El hecho de que las inversiones extranjeras absorban todos los incrementos del ingreso derivados de la capitalización "intensiva" es una de las causas que contribuyen a explicar las mayores tasas de ganancia, aun teniendo en cuenta el elemento riesgo, imperantes en la periferia con respecto a las vigentes en los centros industriales originarios de la inversión. Estos mayores beneficios son otra de las formas en que los centros industriales absorben parte del fruto del progreso técnico de la periferia.

*Conclusiones.* Sintetizamos a continuación lo dicho hasta ahora. Algunos economistas han señalado que en los países de América Latina, y México en particular, los salarios reales en cada rama de actividad económica no han ascendido en los últimos años mientras que la productividad sí ha mejorado en cada una de esas ramas. Por otra parte, el salario real medio en toda la economía ha aumentado como consecuencia del proceso de transferencia de mano de obra de las actividades primarias y servicios de baja productividad a la industria y otras actividades de alta productividad. Estas opiniones y la escasa información estadística disponible al respecto no son fundamento suficiente para extraer conclusiones definitivas sobre las tendencias en la distribución entre ganancias y salarios de los incrementos del ingreso generados por la mejora de la productividad. Sin embargo, si esta información es tomada en cuenta conjuntamente con algunas características de las economías atrasadas, es posible obtener algunas conclusiones preliminares sobre las tendencias de la distribución de los incrementos del ingreso. Dichas conclusiones son:

- 1) El salario real medio en toda la economía participa en parte de los aumentos de la productividad producidos por la transfe-

<sup>27</sup> En 1948 las inversiones totales de los Estados Unidos en Canadá eran de 6,117 millones de dólares y en América Latina de 5,790 millones de dólares. Pero el ingreso proveniente de ambas en ese mismo año fué de 284.9 millones y 500.5 millones de dólares, respectivamente. Naciones Unidas, *National income and its distribution in underdeveloped countries*, p. 11.

cia de mano de obra de las actividades primarias y servicios de baja productividad a la industria y actividades conexas de mayor productividad. En otros términos, los trabajadores participan en parte de los frutos de la capitalización “extensiva”.

- 2) El salario real en cada rama de la actividad económica no participa de los aumentos del ingreso generados por la mejora de la productividad en cada una de esas ramas. Es decir, los trabajadores no participan de los frutos de la capitalización “intensiva”.
- 3) Las dos conclusiones anteriores se aplican al caso de las inversiones extranjeras. En consecuencia, puede ser ésta otra de las causas que contribuyan a explicar las elevadas tasas de ganancias de las inversiones extranjeras en los países poco desarrollados. Al mismo tiempo, ésta puede ser otra de las formas en que los centros industriales han absorbido parte de los frutos del progreso técnico de la periferia.
- 4) La tendencia existente en la distribución de los beneficios del progreso económico —al hacer aumentar los salarios reales a menor ritmo que el crecimiento del ingreso real y las ganancias a mayor velocidad que éste— contribuye a agravar la palpable desigualdad de la distribución del ingreso en los países poco desarrollados.

## II. *Distribución del ingreso y desarrollo económico*

En lo que sigue examinaremos las causas que han relegado a un segundo plano la atención de los problemas que plantea la desigualdad en la distribución del ingreso; la aplicación por el profesor Nurkse del “efecto de demostración” a las economías atrasadas; los efectos de las acentuadas desigualdades de los ingresos sobre la dimensión del mercado y la tasa de ahorro; las consecuencias de dichas desigualdades sobre la distribución de los recursos productivos, y, en último término, llegaremos a conclusiones finales.

*Consideraciones preliminares.* Es un hecho reconocido que en los países poco desarrollados la distribución del ingreso entre los distintos sectores de la población es mucho más desigual que la distribución del ingreso en los países industriales. El hecho no ha dejado, desde luego, de llamar la atención de los estudiosos de los problemas del desarrollo económico, y se han señalado las consecuencias irritantes que provocan las costumbres dispendiosas de los reducidos grupos de altos ingresos en contraste con los niveles de vida excesivamente bajos de la mayoría de la población de los países insuficientemente desarrollados. Aparte de esta

consideración de carácter ético, son también generalmente reconocidas algunas consecuencias que esa acentuada desigualdad provoca en la actividad económica de esos países, como, por ejemplo, en lo relativo al volumen de ahorros, el balance de pagos, etc. Sin embargo, los problemas vinculados a la distribución del ingreso no han ocupado hasta ahora un lugar de importancia entre los obstáculos reconocidos al desarrollo económico. Existen varias razones para que esto ocurra.

El objetivo fundamental del desarrollo económico es elevar el nivel de vida de los grandes sectores de población, que en los países poco desarrollados tienen niveles de vida excesivamente bajos. En consecuencia, el problema fundamental consiste en arbitrar los medios para elevar esos niveles de vida. La cuestión de la distribución del ingreso, como cualquier otra característica de las economías atrasadas, debe ser enfocada en relación con sus efectos sobre el objetivo del desarrollo económico y los obstáculos que pudiera imponer en el camino para alcanzarlo.

Si la estructura real de la distribución del ingreso se acercara, por medio de una política redistributiva, al nivel del ingreso *per capita* que nos muestran las estadísticas, no se conseguiría evidentemente el objetivo perseguido. El ingreso *per capita* en los países poco desarrollados es, sin lugar a dudas, excesivamente bajo y la diferencia con el ingreso *per capita* en los países industriales notable. Según estimaciones de las Naciones Unidas,<sup>28</sup> el ingreso anual *per capita* en América del Norte es de 1,100 dólares, en Oceanía de 560, en Europa de 380, en la Unión Soviética de 310, en América del Sur de 170, en África de 75 y en Asia de 50 dólares. Asia, África y América del Sur, con más del 65% de la población total del mundo, sólo reciben el 15% del ingreso mundial.

Es evidente que mediante la aplicación de una política redistributiva radical en los países poco desarrollados sólo se conseguiría hacer descender el nivel de ingresos de los reducidos grupos de altos ingresos hasta el nivel de ingreso *per capita* estadístico y que apenas mejorarían las condiciones de vida de la mayor parte de la población cuyos ingresos están por debajo de este nivel. En consecuencia, no es posible elevar sensiblemente el nivel de vida de las grandes mayorías nacionales de los países poco desarrollados mediante una política redistributiva del ingreso. Además se eliminaría la única fuente de ahorro nacional voluntario disponible en esos países, que es proporcionada por aquellos cuyos ingresos están por encima del nivel de subsistencia.

La redistribución del ingreso no es directamente, en consecuencia, un método eficaz para elevar el nivel de vida de las masas. La única solución consiste en elevar la productividad. O, dicho en términos más vulgares, la solución principal no radica en repartir la torta más equitativamente sino en aumentar su tamaño de modo que todos reciban un

<sup>28</sup> Naciones Unidas, *National income and its distribution in underdeveloped countries*, p. 2.

trozo mayor. Afirma la CEPAL: "El problema económico esencial de la América Latina estriba en acrecentar el ingreso real *per capita*, merced al aumento de la productividad, pues la elevación del nivel de vida de las masas mediante la redistribución de los ingresos tiene límites muy estrechos."<sup>29</sup>

Como resultado de los razonamientos expuestos se ha generalizado la opinión de que los problemas relativos a la distribución del ingreso en los países poco desarrollados tienen importancia como cuestión social más que como problema estrictamente económico.<sup>30</sup>

Si nos mantenemos dentro del enfoque que se ha dado al problema coincidimos plenamente con la opinión expuesta por la CEPAL, tan generalizada, que está ampliamente ratificada por la realidad de nuestros países y la de los otros países poco desarrollados. Entendemos, sin embargo, que con ello no se agota la consideración del mismo. A nuestro juicio, como veremos luego, la pésima distribución del ingreso en los países poco desarrollados impone un severo límite a la expansión de los mercados y reduce sensiblemente la tasa de ahorros debido a los módulos de consumo de los grupos privilegiados. La estrechez de los mercados es una de las principales limitaciones a la expansión económica y al incentivo de invertir. Respecto a la tasa de ahorros, casi es innecesario insistir en que de la misma depende la posibilidad de acentuar el ritmo de formación de capital y, en consecuencia, del desarrollo económico. Ambos efectos de la desigualdad en la distribución del ingreso afectan gravemente la posibilidad de aumentar la productividad, y son uno de los principales obstáculos al desarrollo económico. *La desigualdad en la distribución del ingreso es un obstáculo fundamental al desarrollo económico porque impone severos límites a la posibilidad de aumentar la productividad en los países insuficientemente desarrollados.*

Los problemas de la distribución del ingreso pueden analizarse desde dos puntos de vista: el subjetivo y el objetivo. El punto de vista subjetivo consiste en determinar qué efectos produce sobre el bienestar de la comunidad una determinada estructura distributiva del ingreso. Es decir, la utilidad o satisfacción que deriva la comunidad de la forma en que está distribuido su ingreso. Las opiniones de los economistas están

<sup>29</sup> Comisión Económica para América Latina, *Estudio Económico de América Latina 1949*, Nueva York, 1951, p. 9.

<sup>30</sup> Vittorio Marrama subraya este mismo punto en su interesante artículo "Reflessioni sullo sviluppo economico dei paesi arretrati e, in particolare, sugli effetti di una redistribuzione del reddito", *Giornale degli economisti e annali di economia*, Padua, enero-febrero de 1952, p. 51. Marrama señala que el origen de la opinión mencionada es la tesis expuesta por Hicks en *The social framework* (Oxford, 1952, 2ª ed.). Dice Hicks en este trabajo (p. 217): "Sigue siendo cierto que a la larga es mucho más probable que el nivel de vida de la clase trabajadora sea elevado por los aumentos de la producción (incrementos del ingreso total) que por cambios en la distribución que den más a los pobres y menos a los ricos." Y "...la desigualdad de los ingresos es más un problema social que un problema económico" (p. 218).

divididas sobre la posibilidad de fundamentar una política redistributiva del ingreso sobre el principio de la utilidad marginal decreciente del ingreso. Si la utilidad marginal del ingreso es mayor para los pobres que para los ricos, se aumentará la utilidad o satisfacción total que la comunidad deriva de su ingreso, transfiriendo ingresos de los ricos a los pobres. La base de la polémica radica en sobre si es o no posible medir cuantitativamente la utilidad. Los economistas que se pronuncian por la afirmativa postulan que es posible fundamentar una política redistributiva, desde el punto de vista del bienestar, sobre juicios objetivos, y sus adversarios afirman que tal política sólo puede tener una base valorativa y no objetiva.<sup>31</sup> Es posible que esta polémica también haya influido para que los problemas de la distribución del ingreso no reciban la atención que merecen.

El aspecto objetivo de los problemas de la distribución del ingreso se refiere a los efectos que la estructura distributiva del ingreso produce sobre el módulo y la dinámica de la producción. En los países industriales el problema de la distribución del ingreso despertó después de la depresión de los años treinta el interés de los economistas desde el punto de vista de sus efectos sobre las fluctuaciones económicas. Lord Keynes prestó especial atención al problema. En su *Teoría General* "...la desigualdad [de la distribución del ingreso y la riqueza] es de manera fundamental la raíz del desempleo y el mayor obstáculo al progreso económico, definiéndose al 'progreso' en el sentido clásico de acumulación de capital."<sup>32</sup>

Igualmente que en los países industriales, la desigual distribución del ingreso en los países poco desarrollados tiene una fundamental importancia en su desenvolvimiento económico. Sólo que el aspecto más importante no radica en sus efectos sobre el volumen de la demanda efectiva y el ciclo económico, sino en sus repercusiones sobre la dimensión del mercado y la tasa de ahorro o, en términos más concretos, sobre el desarrollo económico de esos países.

El análisis que haremos sobre los problemas de la distribución del ingreso se basará sobre el aspecto objetivo de los mismos.

*Principales causas determinantes de la desigualdad en la distribución del ingreso.* Las desigualdades en la distribución del ingreso en un país están determinadas principalmente por la estructura distributiva de la propiedad y las diferencias en las remuneraciones al trabajo. En los países poco desarrollados estas diferencias son bien manifiestas. Es indudable, sin embargo, que la causa principal debe buscarse en la distribu-

<sup>31</sup> Véase Abraham Bergson, "Socialist Economics", *A Survey of Contemporary Economics*, editado por H. S. Ellis, 1948.

<sup>32</sup> Dudley Dillard, *The Economics of John Maynard Keynes*, Nueva York, 1948, p. 316.

ción de la propiedad. En los países poco desarrollados es notoria la acumulación de la propiedad y el capital en pocas manos, lo que origina la concentración del ingreso derivado de la propiedad en un reducido número de individuos, que absorben una proporción desmedida del ingreso nacional de esos países. La distribución de la propiedad es un problema fundamentalmente institucional.

Existe, además, como se sostiene en un informe de las Naciones Unidas, un proceso de concentración de la "propiedad agraria en manos de grandes terratenientes y prestamistas", a causa del endeudamiento de los pequeños propietarios agrícolas. Este proceso se ha hecho sentir especialmente en el Asia Sudoriental, en la India y el Oriente Medio.<sup>33</sup>

Hay otros factores que contribuyen a acentuar la desigual distribución del ingreso en los países poco desarrollados. Hay motivos para suponer que la manifiesta imperfección estructural y de organización de los mercados de esos países da origen a las elevadas ganancias y a las actividades especulativas de ciertos intermediarios.<sup>34</sup> Son también notorios los altos tipos de interés cargados por algunas categorías de créditos.<sup>35</sup> Estos hechos, al elevar excesivamente la retribución al capital, acentúan la desigualdad en la distribución del ingreso.<sup>36</sup>

También la falta de organización sindical de los obreros y empleados de los países poco desarrollados atenta directamente contra la elevación de sus ingresos. Cuando se tiene en cuenta el papel fundamental que en la elevación del nivel de vida de los trabajadores de los países industriales han desempeñado los sindicatos obreros, se comprende

<sup>33</sup> Naciones Unidas, *Reforma Agraria; defectos de la estructura agraria que impiden el desarrollo económico*, Nueva York, 1951. Se dice en este informe: "La pesada carga de las deudas, incurrida en parte a causa de la aplicación de tipos poco satisfactorios del régimen de tenencia de tierras, tiende a concentrar más la propiedad en manos de grandes terratenientes y prestamistas" (p. 48).

<sup>34</sup> Morton R. Solomon, "The structure of the markets in underdeveloped economies", *The Quarterly Journal of Economics*, agosto de 1948.

<sup>35</sup> *Reforma Agraria*, op. cit., sección "Crédito y deuda agrícola", p. 41.

<sup>36</sup> Ciertas características de los mercados de las economías atrasadas provocan la elevación de las ganancias. Por ejemplo, el hecho de que algunas empresas extranjeras (petroleras, fruterías), que producen para la exportación, vendan sus productos a sus empresas matrices o subsidiarias en el exterior a precios inferiores a los imperantes en el mercado internacional —o a precios que ellas mismas determinan por su control de ese mercado— supone una transferencia oculta de utilidades de los países atrasados a los desarrollados. Por otra parte, las condiciones de monopolio generalmente existentes en muchos países poco desarrollados tienden a acrecentar las utilidades de los intermediarios cuando fluctúan los precios. Se dice en un informe de las Naciones Unidas (*Repercussions of changes in terms of trade on the economies of countries in process of development*, 1953, p. 20): "Cuando un pequeño número de intermediarios trata con un gran número de productores desorganizados, los aumentos de precios tienden a ser retenidos más tiempo por los intermediarios, y las bajas de precios tienden a ser transferidas más pronto a los productores. Lo mismo ocurre cuando el comercio de exportación es llevado a cabo por las mismas empresas productoras." El hecho de que una parte apreciable de las actividades de exportación en los países poco desarrollados esté generalmente en manos de empresas extranjeras provoca que las mismas aumenten sensiblemente sus ganancias, sin un adecuado aumento de los ingresos de los trabajadores y pequeños productores nacionales, cuando mejoran los precios de exportación y que, cuando bajan estos precios, transmitan rápidamente tales bajas a esos productores nacionales. Este aumento de las ganancias de las empresas extranjeras provoca el aumento de la remisión de utilidades e intereses al exterior (*ibid.*, p. 20), lo cual reduce la capacidad para importar de los países poco desarrollados.

cómo la ausencia o la debilidad de los mismos en los países poco desarrollados es una de las causas que impiden a los trabajadores de esos países obtener mayores salarios y mejores condiciones de trabajo.

El proceso inflacionario que ha caracterizado el desarrollo económico de los países poco desarrollados en los últimos años ha sido indudablemente un factor que ha contribuido de manera fundamental a acentuar, en muchos de esos países, la desigualdad en la distribución del ingreso. Los efectos de la inflación sobre ésta han sido, en general, bien analizados y no nos detendremos en ellos. No es, con todo, como hemos visto en la primera parte de este trabajo, la única causa que en los países poco desarrollados atenta durante el proceso de desarrollo contra una más equitativa distribución del ingreso, y la eliminación del proceso inflacionario no asegurará posiblemente, como a menudo se supone, que no se continúe agravando el problema.

Existen otros fenómenos que también inciden sobre la distribución del ingreso. Es posible que los precios de los artículos de consumo popular suban más rápidamente que los precios de los artículos consumidos por los grupos de altos ingresos, con lo cual disminuiría o crecería a un ritmo más lento el ingreso real de los sectores populares. Veamos, por ejemplo, el siguiente cuadro:

ÍNDICES DEL COSTO DE LA VIDA (ALIMENTOS) Y DEL VALOR UNITARIO DE LOS BIENES DE CONSUMO DURADERO EN ALGUNOS PAÍSES LATINOAMERICANOS, 1946  
(1938 = 100)

	<i>Alimentos</i>	<i>Bienes de consumo duradero<sup>a</sup></i>
Brasil .....	308 <sup>b</sup>	191
Chile .....	267	172
Colombia .....	198	158
Cuba .....	211	151
Perú .....	200	203
México .....	271	176

FUENTE: Naciones Unidas, *Anuario Estadístico y Relative prices of exports and imports of underdeveloped countries*, Nueva York, 1949.

<sup>a</sup> Incluye radios, artículos para el hogar, etc.; automóviles y repuestos.

<sup>b</sup> Base 1939.

De este cuadro se deduce que el precio de los alimentos —renglón fundamental del consumo popular— aumentó en todos los países señalados, excepto Perú, bastante más aceleradamente que los precios de los artículos importados de consumo duradero, utilizados casi exclusivamente por los grupos de altos ingresos. Es posible que la situación se haya mo-



dificado un tanto con las restricciones posteriores a la importación sobre ese tipo de artículos. No sería difícil, sin embargo, que las cifras todas reflejen la relación de precios existente a largo plazo entre ambos tipos de bienes.

Existen algunos motivos que hacen suponer que los artículos consumidos por los sectores populares pueden subir más aceleradamente que los precios de los artículos consumidos por los grupos de altos ingresos. La oferta de productos agropecuarios es especialmente inelástica en los países poco desarrollados y, en las capas de población de más reducidos ingresos, todo aumento de los mismos contribuye —hasta que no se supere el nivel de subsistencia— a aumentar la demanda de esos productos. Dicho de otro modo, la inelasticidad-ingreso de la oferta de productos alimenticios en contraste con la elevada elasticidad-ingreso de la demanda de los mismos, en los sectores de población de más bajos niveles de vida, ha contribuido indudablemente a aumentar los precios de esos artículos y a mermar el ingreso real de esos sectores de población. Por otra parte, es posible que la elasticidad-ingreso de la oferta de ciertos artículos consumidos preferentemente por los grupos de mayores ingresos sea más alta que la de los artículos de consumo popular. Esto puede ser especialmente cierto en el caso de los artículos importados de consumo duradero y otros que participan en apreciable medida en los gastos totales de consumo de los sectores de altos ingresos de los países poco desarrollados. Independientemente del aumento de precios de los artículos que exportan los países industriales, la elasticidad-ingreso de la oferta de esos artículos en los países poco desarrollados está determinada por la disponibilidad de divisas extranjeras. Dado que la demanda de los países poco desarrollados, individualmente considerados, difícilmente puede influir en los precios de los artículos que exportan los países industriales, en el caso de que existiesen suficientes divisas y no hubiere restricciones a la importación, los individuos ricos podrían comprar mayor cantidad de productos importados sin que este aumento de la demanda elevase los precios. La falta de previsión en los países poco desarrollados, por lo menos en los de América Latina, es muy señalada. Al finalizar la última guerra, la mayoría de esos países poseían importantes reservas de divisas. Esto provocó su liberalización para la importación de toda clase de bienes de tal modo que la elasticidad-ingreso de la oferta de artículos importados de consumo suntuario fué muy elevada. Ésta debe ser la razón que explique las tendencias en los índices de precios en el cuadro anterior.

Sería interesante disponer de más información sobre cómo han evolucionado los índices de precios de los artículos de consumo popular y de aquellos consumidos especialmente por los grupos de altos ingresos. Si los primeros han aumentado más que los segundos, los ingresos reales

relativos de los sectores de bajos y de altos ingresos se habrán movido aun más en beneficio de los segundos.

Es imprudente seguir conjeturando sobre estos problemas sin dar al mismo tiempo los datos necesarios, lamentablemente tan escasos. Es posible que la situación varíe mucho, a este respecto, en los distintos países poco desarrollados. Existen indicios, sin embargo, que parecen ameritar que se profundice la investigación de este problema.

Otro factor que contribuye frecuentemente a acentuar la desigualdad en la distribución del ingreso en muchos países poco desarrollados es la política impositiva. En contraste con lo que ocurre en la mayoría de los países desarrollados, los impuestos indirectos tienen una incidencia muy marcada sobre los ingresos fiscales en los países insuficientemente desarrollados. Se sostiene en un informe de las Naciones Unidas que "en todos los países insuficientemente desarrollados, los diversos tipos de impuestos sobre el consumo representan una gran proporción (de la mitad a las dos terceras partes) del total de la renta fiscal. Al mismo tiempo, los impuestos sobre el consumo se aplican en su mayoría a artículos de consumo general más que a artículos de lujo; en consecuencia, el consumo de los grupos de rentas reducidas se grava con impuestos más elevados que el de los grupos de rentas mayores".<sup>37</sup>

Por otra parte, los impuestos directos sobre los ingresos no han sido suficientemente desarrollados en esos países. Esto provoca una imposición muy baja de los altos ingresos de los empresarios, capitalistas y propietarios de la tierra y una elevada tributación de los sectores de bajos ingresos por medio de los altos impuestos al consumo. En el caso de Chile, por ejemplo, en 1950 los impuestos indirectos representaban un 25.4% de los sueldos y salarios pagados en el país y un 12.2% de los gastos personales en consumo, mientras que los impuestos directos representaban solamente un 5.7% de los dividendos, intereses y rentas percibidos por sus titulares.<sup>38</sup>

La situación existente en Chile prevalece en general en la mayoría de los países poco desarrollados. Las cargas fiscales inciden más fuertemente sobre los sueldos y salarios que sobre los ingresos de los empresarios y los propietarios. Esta tendencia contribuye indudablemente a aumentar la desigualdad en la distribución del ingreso y es totalmente opuesta a la tendencia imperante en los países industriales en que la política fiscal tiende a gravar más pesadamente los ingresos derivados de la empresa y la propiedad que los derivados del trabajo.

En la primera parte de este estudio tuvimos oportunidad de formular algunas consideraciones sobre la tendencia de la evolución de las ganan-

<sup>37</sup> *Reforma Agraria*, op. cit., p. 50.

<sup>38</sup> Comisión Económica para América Latina, *Estudio preliminar sobre la técnica de programación*, Segunda Parte, p. 26.

cias y los salarios en el proceso de desarrollo económico. Dijimos que ciertas características de las economías atrasadas, conjuntamente con la escasa información disponible, nos hacían pensar que el sector ganancias se apropiaba de todos los incrementos del ingreso generados por la mejora de la productividad en cada rama de ocupación individualmente considerada, o sea de los incrementos del ingreso generados por la capitalización “intensiva”. Aparentemente, los salarios participan solamente en parte de los incrementos del ingreso generados por la transferencia de mano de obra de las ocupaciones de baja productividad, actividades primarias y servicios personales, a las ocupaciones de alta productividad, industria y actividades conexas, o dicho en otros términos: los obreros sólo participan de los frutos de la capitalización “extensiva”. Ésta sería, pues, otra de las causas que agravan la desigualdad en la distribución del ingreso en los países poco desarrollados.

*El profesor Nurkse y el “efecto de demostración”.* Los módulos de consumo imperantes en los países poco desarrollados han llamado poderosamente la atención de los estudiosos de los problemas del desarrollo económico. La tendencia manifiesta que existe de imitar las formas de vida de los países industriales constituye indudablemente un formidable obstáculo al ahorro y a la acumulación del capital. Estas formas de vida sólo son compatibles con los altos niveles de ingresos de los países desarrollados que permiten al mismo tiempo mantener normas elevadas de consumo y la acumulación del capital necesaria para continuar con el progreso económico. La pretensión de imitar esas formas de vida en los países poco desarrollados, con sus bajos niveles de ingreso, provoca, en cambio, que casi todo el ingreso disponible sea absorbido por el consumo y, en consecuencia, la imposibilidad de acelerar la tasa de capitalización. El problema es de fundamental importancia. La elevación de la productividad depende principalmente de la aceleración del ritmo de acumulación del capital. Si el consumo absorbe casi todo el ingreso disponible, la tasa de ahorro será muy baja y, en consecuencia, muy lento el ritmo de crecimiento.

El profesor Nurkse ha hecho una aportación muy interesante a la comprensión de ese fenómeno.<sup>39</sup> Ha utilizado con este fin la teoría del comportamiento del consumidor desarrollada por J. S. Dusenberry. Según éste, las funciones individuales de consumo no son independientes sino que son interdependientes. Una de las razones de esta interdependencia radica en el “efecto de demostración”, o de imitación, como quiera llamársele. En palabras del profesor Nurkse: “Cuando la gente entra en contacto con mercaderías superiores o módulos superiores de consumo, con nuevos artículos o nuevas maneras de satisfacer viejas necesida-

<sup>39</sup> Ragnar Nurkse, *Problems of capital formation in underdeveloped countries*, Oxford, 1953.

des, puede experimentar al cabo de algún tiempo cierto descontento e insatisfacción. Se amplía el conocimiento de esas gentes y se estimula su imaginación. El resultado es que nacen nuevos deseos y la propensión al consumo es impulsada hacia arriba.”<sup>40</sup>

Sobre la base de las estimaciones del doctor Kuznetz, Nurkse puntualiza varios hechos en la evolución del ingreso real y del ahorro en los Estados Unidos. Hace notar que de 1890 a 1920, período en que el ingreso real aumentó más de tres veces, existió una ligera tendencia decreciente en la tasa nacional de ahorro. “De hecho, los grupos de ingresos superiores, que comprenden el 25% de la población, parece que son los que realizan todo el ahorro en el país; alrededor del 75% de las familias norteamericanas no ahorran prácticamente nada.”<sup>41</sup> “La razón por la cual el 75% de las familias norteamericanas no ahorran no se debe demasiado a que son muy pobres para ahorrar. Se debe más bien a que el ejemplo de los módulos de consumo de la gente que se encuentra en el 25% superior de la escala de ingresos estimula los deseos hasta un punto en que prácticamente no queda nada para el ahorro.”<sup>42</sup>

Respecto a los presupuestos familiares, Nurkse dice que una familia urbana promedio con un ingreso de 1,500 dólares, a precios de 1941, ahorraba 120 dólares en 1917-1919, o sea el 8% de su ingreso. Una familia promedio con el mismo ingreso en 1941 no ahorraba prácticamente nada. La explicación de este hecho radica principalmente, según la nueva teoría del comportamiento del consumidor, en la circunstancia de que una familia con un ingreso de 1,500 dólares ocupaba en 1941 un lugar más bajo en la escala social que en 1917-1919. El deseo de consumir de acuerdo con la pauta de consumo de los grupos de más altos ingresos explica la caída del ahorro en ese grupo. “El monto de ahorro de un individuo depende no solamente, y quizá no principalmente, del nivel absoluto de su ingreso real, sino también de la relación de su ingreso con el nivel de ingreso superior de otra gente con la cual pueda estar en contacto.”<sup>43</sup>

De estas deducciones Nurkse llega a preguntarse si una hipótesis de ese tipo no podría aplicarse a la economía internacional. “¿No podría ser que las funciones de consumo de los diferentes países fueran interdependientes de una manera parecida?”<sup>44</sup> Nurkse llega a una conclusión afirmativa: “La gran diferencia, en continuo aumento, entre los niveles de ingresos y, en consecuencia, los niveles de vida de diferentes países, combinada con el conocimiento creciente de estas diferencias, puede empujar hacia arriba la propensión a consumir de los países más pobres, redu-

<sup>40</sup> *Ibid.*, p. 59.

<sup>41</sup> *Ibid.*

<sup>42</sup> *Ibid.*, p. 61.

<sup>43</sup> *Ibid.*, p. 60.

<sup>44</sup> *Ibid.*, p. 61.

cir su capacidad de ahorro e, incidentalmente, afectar su balance de pagos.”<sup>45</sup>

La aplicación por Nurkse del “efecto de demostración” al caso de los países poco desarrollados nos parece de singular importancia porque puntualiza un fenómeno que caracteriza el desarrollo económico de esos países. Nurkse no individualiza, sin embargo, la causa última que, a nuestro juicio, hace asumir tan especial importancia al “efecto de demostración” en los países insuficientemente desarrollados, a saber, la acentuada desigualdad en la distribución del ingreso de esos países.

La omisión proviene, en nuestra opinión, de los términos de comparación que utiliza Nurkse en su análisis. Se refiere él a la influencia que sobre las normas de consumo de los grupos de bajos ingresos en los Estados Unidos ejercen las de los grupos de altos ingresos de ese país. Al llevar su análisis al plano internacional, Nurkse implícitamente supone que los países industriales ocupan el lugar de los grupos de altos ingresos en los Estados Unidos y los países poco desarrollados toman el lugar de los grupos de bajos ingresos en ese país. Existe, sin embargo, una diferencia fundamental.

Supongamos que el ingreso de la familia urbana promedio norteamericana, que Nurkse utiliza en su ejemplo como representativa de los grupos de bajos ingresos, no fuera de 1,500 dólares, sino de 300 dólares anuales. En este caso ¿cuál habría sido el impacto del efecto de demostración sobre aquélla? Seguramente ninguno, porque esa familia tipo viviría en un nivel de subsistencia o por debajo de ese nivel. En estas condiciones es difícil imaginar que esas gentes pudieran comprar automóvil, refrigeradora, etc. No ahorrarían, no por pretender imitar las normas de consumo de los ricos, sino porque serían muy pobres para ahorrar. En consecuencia, podemos sacar la conclusión de que *el “efecto de demostración” sólo tiene validez para los grupos de bajos ingresos cuyos ingresos estén por encima del nivel de subsistencia y que pueden dedicar parte de sus ingresos a imitar las normas de consumo de los ricos.*

Si se intenta extender al ámbito de la economía internacional el papel del “efecto de demostración”, es más lógico hacerlo sobre el supuesto que hemos tomado que sobre el caso en que se basa Nurkse. El ingreso anual de una familia urbana tipo —y en general de los grupos familiares en toda la economía— de 300 dólares anuales está más cerca de la realidad de los países poco desarrollados que el ingreso anual de 1,500 dólares. Hemos visto al comienzo que el ingreso *per capita* anual

<sup>45</sup> *Ibid.*, p. 55. El problema ha sido también señalado por otros economistas. Dice el profesor Prebisch (*El desarrollo económico de América Latina y algunos de sus principales problemas*, op. cit., p. 356): “Trátase, en fin de cuentas, de una manifestación del conflicto entre el propósito de asimilar con premura modos de existencia que los países de técnica más avanzada han logrado progresivamente, merced al aumento de su productividad, y las exigencias de una capitalización sin la cual no nos será posible conseguir aumento semejante.”

en Asia es aproximadamente de 50 dólares, en África de 75 y en América del Sur de 170. En consecuencia debería deducirse que el efecto de demostración no debería tener ninguna influencia en el consumo de los países poco desarrollados porque el nivel de vida en los mismos, según lo señala el ingreso *per capita*, está por debajo del nivel de subsistencia. Sin embargo, el hecho concreto es que el “efecto de demostración” tiene una notable influencia sobre las normas de consumo de esos países.

La explicación de esta contradicción radica, por supuesto, en que la distribución real del ingreso está muy lejos de corresponder al ingreso *per capita* estadístico. La circunstancia de que en los países insuficientemente desarrollados existan individuos que reciben ingresos muy superiores al ingreso del nivel de subsistencia explica por qué países cuyos ingresos *per capita* están por debajo de ese nivel puedan ser afectados en tan gran medida en sus pautas de consumo por el efecto de demostración. Cuanto más por encima de los niveles de subsistencia estén los ingresos de estos grupos, mayor proporción de los mismos serán gastados en imitación de las normas de consumo de los países desarrollados. Luego podemos sacar la conclusión de que *en los países cuyos ingresos per capita estén por debajo o al nivel de subsistencia, el “efecto de demostración” tendrá un impacto tanto más fuerte cuanto mayor sea la desigualdad en la distribución del ingreso*; dicho de otra manera, cuanto mayor sea la proporción del ingreso nacional de un país poco desarrollado que queda en manos de quienes tienen ingresos superiores al nivel de subsistencia, mayor será el impacto del efecto de demostración.

En los países poco desarrollados de ingresos intermedios que poseen una clase media relativamente amplia, el “efecto de demostración” tiene un efecto más extenso —en el sentido de que afecta el consumo de mayor número de gentes— porque es mucho más amplio el por ciento de la población que vive sobre el nivel de subsistencia. Pero al mismo tiempo, el problema es menos grave en estos países que en aquellos de más bajos ingresos —en los cuales el “efecto de demostración” sólo afecta a los reducidos grupos de privilegiados— porque los ingresos son más altos y, en consecuencia, también lo es la capacidad de ahorro. En aquellos países de ingresos intermedios el “efecto de demostración” puede explicarse en buena medida como un fenómeno vinculado a la elevación del nivel de vida de la población que se manifiesta en parte en formas imitativas del consumo de los países desarrollados.

Es muy posible que a medida que avance el desarrollo económico de los países de más bajos ingresos, un mayor número de gentes, al aumentar sus ingresos por sobre el nivel de subsistencia, caerá bajo la influencia del “efecto de demostración”, pero también en este caso será esto en buena parte manifestación del mismo fenómeno de elevación del nivel de vida.

Por consiguiente, el “efecto de demostración” asume su principal importancia en la interpretación de los problemas de los países poco desarrollados de más bajos ingresos y en los cuales, como hemos visto, la imitación de las pautas de consumo en los países industriales obedece principalmente a la notoria desigualdad de la distribución del ingreso.

El profesor Nurkse señala que uno de los factores que determinan la intensidad del efecto de demostración en el plano internacional, es el conocimiento que la gente de los países poco desarrollados tiene de las diferencias de sus niveles de ingreso y consumo con respecto a los de los países industriales.<sup>46</sup> Se puede señalar a este propósito que en muchos países poco desarrollados gran parte de la población rural —que constituye la mayor parte de la población total— vive ajena a las condiciones de vida en los países desarrollados debido a la insuficiencia de los transportes y medios de información (radio, televisión, cine, revistas, etc.). Además, el gran porcentaje de población analfabeta y, desde luego, el desconocimiento de idiomas extranjeros, hacen que los medios de información escrita sean poco eficaces en la difusión de las formas de vida de los países desarrollados. De modo tal que en los países poco desarrollados la gente que puede enterarse de esas formas de vida son preferentemente los grupos urbanos y aquellos vecinos a las ciudades, que constituyen la menor parte de la población de esos países. Y aun en los centros urbanos y zonas vecinas, a pesar de que casi todas las gentes están en contacto con las formas elevadas de consumo, no pueden imitarlos debido a sus bajos ingresos. Esto es fácil observarlo en muchos países atrasados. Por ejemplo, el autor ha tenido oportunidad de apreciar en Egipto que la población rural vecina al Cairo, a pesar de conocer directamente la manera de vivir de la ciudad, tan afectada por las formas de vida extranjeras, mantiene modos de vida propios de la época de los faraones. Los bajos ingresos de esas gentes les impiden, aunque quisieran, imitar las formas de vida más evolucionadas. En América Latina abundan también ejemplos en ese sentido.

El profesor Nurkse no ignora la influencia que la desigualdad en la distribución del ingreso puede tener sobre el impacto del “efecto de demostración” en los países poco desarrollados, pero no le da la importancia que, como hemos visto, la cuestión tiene.<sup>47</sup> Dice Nurkse: “La atracción de los niveles de vida de los países desarrollados puede influir diferentemente sobre los distintos grupos de ingresos en las áreas subdesarrolladas. Puede concentrarse entre los grupos de altos ingresos en las ciudades, pero de ninguna manera se limita a estos grupos. Puede

<sup>46</sup> *Ibid.*, p. 63.

<sup>47</sup> El profesor Prebisch ha señalado la relación existente entre las desigualdades distributivas en el ingreso y la imitación de las pautas de consumo de los países industriales. Dice en su trabajo ya mencionado (p. 399): “...hay notorios y frecuentes ejemplos de cómo esas disparidades distributivas [del ingreso] estimulan formas de consumo propias de países de alta productividad.

difundirse, aunque débilmente, aun a través de los grupos de bajos ingresos gracias a la educación y a los medios de comunicación de masas. Puede afectar la demanda de legislación social y condiciones de trabajo industrial, como también la demanda de lujos modernos. *Yo dudaría, en consecuencia, de hacer cualquier distinción de clases sobre este punto.*" <sup>48</sup> El punto referente a la legislación social y mejora de las condiciones de trabajo es de importancia relativa por la debilidad de los sindicatos obreros para imponerlas y porque esa legislación no es generalmente extensiva a la población agrícola, que constituye, como se sabe, la mayor parte de la población activa de los países poco desarrollados.

Es interesante señalar que el "efecto de demostración", tal como lo aplica Nurkse, no explica algunas características en las pautas de consumo de los grupos de altos ingresos en los países poco desarrollados. Las gentes ricas de los países industriales no tienen el exhibicionismo del lujo de las gentes ricas de los países insuficientemente desarrollados. Señala Balogh que "las regiones atrasadas mantienen habitualmente las clases más ricas y ociosas cuyas pautas de consumo están muy por encima de lo que se tolera en la Europa Occidental contemporánea. Surgen inmediatamente a la imaginación los marajás de la India, los *beys* árabes, los *bajás* egipcios, los hacendados sudamericanos." <sup>49</sup>

Tradicionalmente los grupos aristocráticos de los países poco desarrollados han vivido con un gran derroche de lujo y "confort". Los "nuevos ricos" que aparecen en el proceso de desarrollo económico, especialmente comerciantes e industriales, tienden a imitar las pautas de consumo de los antiguos grupos aristocráticos —formas de vida que se consideran esenciales para ocupar una posición destacada en la sociedad—. Esto lleva también a esos "nuevos ricos" a hacer un despliegue de riqueza que, como se ha dicho, es desconocido para las gentes ricas de los países desarrollados. De modo tal que, aparte de que ciertas pautas de consumo —la de las viejas aristocracias— en los países poco desarrollados no pueden atribuirse al "efecto de demostración" —porque esas pautas son desconocidas en los países desarrollados—, parece existir un "efecto de demostración" dentro de los países poco desarrollados mismos por el cual los nuevos grupos de altos ingresos intentan imitar las formas de vida de los viejos grupos aristocráticos como manera de cristalizar su avance en la escala social.

La imitación no es en todos los casos un producto del contacto espontáneo de los países poco desarrollados con las formas de vida de los centros industriales. El "efecto de demostración" es frecuentemente inducido por la propaganda de compañías extranjeras que van introduciendo

<sup>48</sup> R. Nurkse, *op. cit.*, p. 65. Cursivas nuestras.

<sup>49</sup> Thomas Balogh, "Note on the deliberate industrialization for higher incomes", *The Economic Journal*, junio de 1947.



do en el público de esos países el conocimiento de algunos artículos consumidos en los países industriales y creando hábitos y necesidades. Un ejemplo típico de este hecho lo tenemos en el caso de la Coca-Cola, cuya persuasiva propaganda nos está haciendo creer realmente que beberla “es uno de los verdaderos placeres de la vida”. Si es que se considera necesario arbitrar medidas para anular en parte la influencia del “efecto de demostración”, tendrá indudablemente importancia determinar si el mismo es de carácter espontáneo o inducido, porque las medidas necesarias serán posiblemente distintas para uno y otro caso.

Concretando lo dicho acerca de las conclusiones del profesor Nurkse sobre el “efecto de demostración” en los países poco desarrollados, entendemos que puntualiza un problema de singular importancia en esos países, pero opinamos que sólo es posible desentrañar el pleno significado del mismo —no sólo desde el punto de vista teórico sino también con respecto a las soluciones prácticas— si se lo enfoca sobre el fondo de la estructura distributiva del ingreso. Hemos visto que el “efecto de demostración” sólo puede influir en los sectores de la población cuyos ingresos están por encima del nivel de subsistencia y que la intensidad del mismo depende de la proporción del ingreso nacional que quede en manos de quienes tienen ingresos superiores al nivel de subsistencia. En conclusión, toda política destinada a eliminar o a disminuir el impacto del “efecto de demostración” debe concentrar la acción sobre su principal causante: la acentuada desigualdad en la distribución del ingreso que impera en los países poco desarrollados.

*Efectos de la acentuada desigualdad de la distribución del ingreso.*

(i) Sobre el ahorro: Hemos visto que el “efecto de demostración” tiene sentido relacionándolo especialmente con la distribución del ingreso. Los grupos de altos ingresos son los únicos que están en condiciones de ahorrar en los países insuficientemente desarrollados porque son ellos los únicos cuyos ingresos están por encima del nivel de subsistencia. Sin embargo, sus ahorros son excesivamente bajos porque intentan imitar las pautas de consumo de los países desarrollados y, a menudo, hacen un derroche de lujo que excede las costumbres de las mismas gentes ricas de esos países. El problema de los países poco desarrollados no es que pretendan, para usar la expresión de Singer,<sup>50</sup> vivir “a la Hollywood” sin poder hacerlo, sino que precisamente ciertos sectores de la población pueden vivir de esa manera, dentro del bajo nivel de vida general de la población, y de ese modo consumen todo el ingreso que de otra manera podría estar disponible para la inversión.

Como lo señala Balogh, la pobreza de las zonas atrasadas del mundo “...se debe en gran parte al hecho de que la propensión a consumir de

<sup>50</sup> H. W. Singer, “Obstacles to economic development”, *Social Research*, Primavera de 1953.

los ricos es vecina a la unidad (incluyendo el atesoramiento de metales y piedras preciosas y la acumulación de bienes suntuarios de consumo duradero, como palacios, etc.).”<sup>51</sup> Esto contradice una opinión bastante frecuente en el sentido contrario.<sup>52</sup>

Lo dicho señala que la desigualdad en la distribución del ingreso, lejos de acelerar el ritmo de capitalización al permitir un mayor volumen de ahorros, contribuye a retardarlo.

Parece ser que durante el desarrollo económico de los centros industriales en el siglo xix el ingreso real aumentó más aceleradamente que el consumo, gracias a lo cual fué posible una tasa creciente de acumulación del capital. Es posible que este proceso se haya producido en virtud de las ganancias crecientes de los empresarios, quienes ahorraron e invirtieron tales ganancias. Es muy dudoso que los empresarios de los países poco desarrollados tengan la misma mentalidad y operen dentro de las mismas condiciones que sus colegas de los centros industriales, de modo tal que no se puede encontrar en este punto una justificación a que las ganancias aumenten a un ritmo mayor que los salarios. En el caso de las empresas extranjeras, las mayores ganancias encierran generalmente una mayor remisión de dividendos e intereses al exterior, lo que reduce el ingreso disponible para el consumo y la inversión internas.

Por otro lado, buena parte de los artículos de consumo suntuarios no se producen dentro de los países poco desarrollados —lo que eleva la propensión a importar de los grupos de altos ingresos—, circunstancia que introduce un nuevo factor de desequilibrio en la balanza de pagos de esos países. Existen en América Latina numerosos ejemplos de cómo se malgastaron en importaciones improductivas buena parte de las reservas de divisas acumuladas durante la última guerra y de cómo tales importaciones siguen incidiendo en buena medida sobre las disponibilidades de divisas, hechos que pueden explicarse en parte sustancial por la desigualdad en la distribución del ingreso.

(ii) Sobre el mercado: La concentración de la mayor o apreciable parte del ingreso en un grupo reducido de la población, junto al bajo volumen global del ingreso, provoca la estrechez del mercado de las actividades económicas que producen para el grueso de la población, espe-

<sup>51</sup> T. Balogh, *loc. cit.*, p. 239.

<sup>52</sup> Se dice en un informe de la Organización de Alimentación y Agricultura de las Naciones Unidas (*Métodos de financiamiento del desarrollo económico de los países insuficientemente desarrollados*, Parte II, p. 79): “También influye sobre el monto de los ahorros la proporción de la distribución de la renta entre las diversas clases sociales. En todos los países, las personas que gozan de rentas relativamente elevadas ahorran mucho más que las que tienen rentas reducidas. Las medidas para distribuir de un modo más equitativo la renta nacional, aunque sean socialmente deseables por otros motivos, pueden contribuir a que disminuya el monto del capital creado mediante ahorro nacional voluntario.” Como se ve, las ideas tradicionales están lejos de haber sido desterradas de las discusiones de los problemas del desarrollo económico.

cialmente las industrias de consumo popular. Es ése un obstáculo fundamental a la expansión económica, a la especialización y al aumento de la productividad, y no es necesario detenerse a explicar cómo esa circunstancia desalienta y encarece la producción de los artículos de consumo popular.

La producción en masa es la característica de las economías altamente desarrolladas y la explicación de su eficacia productiva. Pero, como afirma Nurkse, “la producción en masa no sería posible si no significara producción para las masas”.<sup>53</sup> Y para que la producción “para las masas” sea posible se requieren dos condiciones previas: que el obrero tenga una alta productividad y que participe de los frutos de esa productividad. No es posible olvidar ninguno de estos dos términos en la solución del problema. Uno sin el otro impide la formación de un mercado de masas. Por más igualitaria que sea la distribución del ingreso, si la productividad es baja no habrá “un mercado de masas”. Pero también, por más elevada que sea la productividad, si el ingreso se concentra en un pequeño grupo de la población tampoco habrá un “mercado de masas”. En ambos casos las grandes mayorías nacionales carecerán del poder de compra suficiente que permita la formación de un “mercado de masas”. En consecuencia, la política de desarrollo económico debe perseguir el aumento de la productividad pero debe también vigilar atentamente que de los frutos de la misma participen los trabajadores en apreciable medida, cosa que, como hemos visto en la primera parte de este trabajo, puede no producirse espontáneamente en el proceso de desarrollo económico.

Existe a este respecto un problema que distingue fundamentalmente los términos del desarrollo económico actual de los países poco desarrollados de los del desarrollo de los centros industriales durante el siglo XIX. En la expansión de los mercados de estos últimos jugaron dos elementos fundamentales: la elevación de la productividad —y posiblemente en menor medida del poder de compra de las masas— y la incorporación al sistema económico mundial de los mercados de la periferia. En los centros el aumento de los salarios a un ritmo menor que el de la productividad provoca un crecimiento del tamaño del mercado a menor ritmo que el de la producción. Los empresarios no hubieran podido entonces, en respuesta a sus mayores ganancias, aumentar sus inversiones por la incapacidad del mercado de absorber la producción total. Es decir, que la desigualdad en la distribución del ingreso —independientemente del problema de la estabilidad— habría impuesto un freno a la expansión económica que está estrechamente vinculada al proceso de expansión de los mercados. Los países de la periferia contribuyeron a solucionar en parte este problema. La incorporación de los mercados peri-

<sup>53</sup> R. Nurkse, *op. cit.*, p. 20.

féricos a la economía mundial permitió absorber parte de los excedentes de producción de los centros. Es decir, la expansión de los mercados de los centros industriales se basó sobre dos pilares fundamentales: el aumento del poder de compra interno y la asimilación de los mercados periféricos.

En términos generales, puede decirse que los países que se están industrializando hoy en día no tienen “periferia”. De modo tal que la base fundamental de la expansión de los mercados de estos países para su producción industrial —los acuerdos regionales están aún, en lo principal, en un estado ambrionario— es la expansión del poder de compra interno de la población. Ésta sólo es posible elevando la productividad y asegurando una distribución del ingreso más adecuada y la participación de los trabajadores en los incrementos de la productividad.

También tuvimos ocasión de señalar en otra oportunidad,<sup>54</sup> refiriéndonos al caso de México, que el aumento del salario medio de la población acompañado de una disminución de los salarios pagados en cada rama de ocupación individualmente considerada, durante el proceso de desarrollo, podía significar una contracción de la demanda de los artículos industriales de consumo popular. Porque a pesar de aumentar el salario medio era posible que la reducción de los salarios de los obreros en las actividades mejor pagadas redujera el número de la población cuyos ingresos estuvieran por sobre el nivel de subsistencia, de modo tal que se redujera la demanda de artículos manufacturados de consumo popular, la cual se acrecienta a medida que los salarios superan el nivel de subsistencia y viceversa.

*Composición de la demanda y “necesidades de desarrollo”.* Como telón de fondo de las cuestiones que hemos tratado se encuentra el problema fundamental de la actividad económica: la distribución de los recursos escasos entre las necesidades múltiples a satisfacer.

En la economía liberal la “elección” de las necesidades a cuya satisfacción se aplicarán los recursos disponibles se realiza en el mercado a través del sistema de precios. Veamos cuáles son las consecuencias que tiene para los países poco desarrollados esta solución del liberalismo al problema económico.

En materia de desarrollo económico se ha llegado a reconocer la existencia de un número de “necesidades” de las economías atrasadas, necesidades que hay que satisfacer para lograr un desarrollo económico vigoroso y ordenado. Se acepta, por ejemplo, que esas economías experimentan una gran necesidad de capital básico en forma de obras de riego, transportes, comunicaciones, energía, etc. y, como forma de elevar el nivel de vida de las grandes mayorías nacionales, la necesidad de

<sup>54</sup> “Salarios reales y desarrollo económico”, *loc. cit.*, p. 624.

estimular la producción de los artículos de consumo popular. Hay cierto acuerdo sobre la existencia de una serie de necesidades cuya satisfacción debería gozar de prioridad en la distribución de los recursos productivos. Dicho en otras palabras, en materia de desarrollo económico se reconoce que existen necesidades que podríamos llamar “necesidades de desarrollo” cuya satisfacción es indispensable para la promoción del desarrollo económico.

Ahora bien, para que la producción satisfaga esas necesidades de desarrollo, la estructura de aquéllas debe ajustarse a la composición de estas últimas. Pero en una economía en que la distribución de los recursos productivos se hace a través de un sistema de precios, la estructura de la producción no está determinada, para nuestro caso, por la composición de las necesidades de desarrollo sino por la composición de la demanda. Y la composición de la demanda está determinada por la estructura distributiva del ingreso. Es decir, los factores productivos se distribuyen entre los distintos objetivos fijados en las prioridades económicas establecidas, a través del mercado, por la composición de la demanda. Concretando, el principio de la actividad económica no es la satisfacción de las necesidades de desarrollo, como interesa en el caso de las economías atrasadas, sino la “soberanía del consumidor”. La soberanía del consumidor “supone que el módulo de la producción debería estar determinado por las elecciones reales que hace el consumidor entre los bienes que se le ofrecen en venta —de hecho por la urna del mercado”.<sup>55</sup>

Dada la alta proporción del ingreso que en los países poco desarrollados se concentra en un grupo reducido de la población y teniendo en cuenta las pautas de consumo de esos grupos de altos ingresos, puede concluirse que cuanto más desigual sea la distribución del ingreso, más se alejará la composición de la demanda —y, en consecuencia, la estructura de la producción— de reflejar las necesidades de desarrollo.<sup>56</sup> El hecho de que la política fiscal en los países poco desarrollados a menudo agrave en vez de aliviar la desigualdad distributiva del ingreso, refuerza más bien que limita el alcance de esta conclusión.

Los recursos productivos se orientarán hacia las líneas de producción en que existan perspectivas de mayor demanda. Los empresarios, obrando lógicamente, es decir, persiguiendo la máxima productividad marginal y no la máxima productividad marginal social, tratarán de obtener los mayores beneficios, cosa que lograrán solamente si producen para satisfacer la demanda real y no para satisfacer las necesidades de desarrollo.

<sup>55</sup> Barbara Wooton, *Libertad con planificación*, México, Fondo de Cultura Económica, 1946, pp. 69-70.

<sup>56</sup> El aspecto social del problema está bien expresado en la siguiente frase de J. E. Meade (*Planning and the price mechanism*, Londres, 1949, p. 35): “Las grandes desigualdades [en la distribución del ingreso] significan que los ricos tienen un poder de compra sobre una gran proporción de los recursos de la comunidad mientras que los pobres sólo pueden poseer un escaso monto de bienes y servicios.”

Uno de los problemas fundamentales de las economías atrasadas es la insuficiencia de algunos recursos productivos, especialmente capital, mano de obra y personal de dirección. Pero esta insuficiencia de recursos se agrava indudablemente por el mal uso que a menudo se da a los mismos. Hemos visto cómo las pautas de consumo de los grupos de altos ingresos limitan sensiblemente el volumen de ahorro disponible para la inversión. Pero, además, la inversión que se realiza en los países poco desarrollados generalmente no se orienta hacia las actividades más convenientes al desarrollo económico y al mayor aumento del ingreso. Según algunas estimaciones,<sup>57</sup> el 50% de la inversión en América Latina es de carácter improductivo; en Brasil en 1947 las dos terceras partes del ahorro se destinaron a la construcción edilicia con una fuerte concentración en el tipo de lujo y en Guatemala de  $\frac{1}{3}$  a  $\frac{1}{2}$  de la inversión privada es de carácter productivo.

Se afirma en un informe de la CEPAL que el ritmo de crecimiento de la producción depende de la acumulación de capital y de la productividad por unidad de capital.<sup>58</sup> La notable incidencia de la inversión improductiva sobre la inversión total que parece existir en América Latina tiende a disminuir la productividad por unidad de capital, con lo que se retarda el ritmo de crecimiento de la producción.

La elevada participación del consumo superfluo y la inversión improductiva en el gasto total en los países poco desarrollados constituye un empleo inútil de buena parte de los recursos productivos, cuando precisamente —dada la urgencia de aumentar la producción y elevar el nivel de vida— debería darse el mayor empleo posible a los escasos recursos productivos disponibles. Suponemos que la acentuada desigualdad en la distribución del ingreso en los países poco desarrollados, que contribuye a explicar el notable impacto del “efecto de demostración” en esos países, tiene también mucho que ver con el elevado porcentaje de inversión improductiva.<sup>59</sup>

Veamos algunos ejemplos de lo que ocurre con mucha frecuencia en los países insuficientemente desarrollados. Tomemos el caso de la vivienda. Si la demanda de viviendas de lujo es muy elevada —debido a la fuerte demanda de ellas por los grupos de altos ingresos— y la demanda de casas baratas muy baja —porque son bajos los ingresos disponibles por los grupos de bajos ingresos para la construcción de vivien-

<sup>57</sup> V. Marrama, *loc. cit.*, p. 63.

<sup>58</sup> *Estudio Económico de América Latina 1951-1952*, op. cit., p. 6.

<sup>59</sup> Existen indudablemente otros obstáculos a la inversión productiva en los países poco desarrollados, tales como la estrechez y los vicios de estructura de los mercados nacionales, la inseguridad y los riesgos de las inversiones a largo plazo en contraste con la seguridad y altos tipos de interés y elevadas ganancias de los préstamos a corto plazo y actividades especulativas. Todos estos motivos influyen en la orientación tradicional de las inversiones hacia la compra de tierras, edificaciones de lujo, acumulación de inventarios, compra de valores extranjeros y atesoramiento de oro y divisas. Es indudable, sin embargo, que la desigualdad en la distribución del ingreso es la causa principal que hace posibles algunos de estos tipos de inversión improductiva.

das—, los factores productivos se orientarán hacia la satisfacción de la primera demanda y no de la segunda. Mucho se ha dicho sobre el papel importante que en la elevación del nivel de vida de las grandes mayorías representa la construcción de casas baratas. Sin embargo, lo que se satisface no son las necesidades de la población sino la demanda real. La inversión se orientará preferentemente hacia la construcción de viviendas de lujo. Respecto "...a la demanda de casas populares, existe por lo general un desajuste entre la capacidad de pago de la población y el alquiler remunerador del capital exigido por la construcción de las casas, incluso en las que tan sólo cubren los requisitos mínimos de habitabilidad".<sup>60</sup> Existen otros ejemplos que muestran cómo las actividades destinadas al consumo popular se ven desalentadas por el bajo poder adquisitivo de las masas en contraste con aquellas otras destinadas preferentemente a los grupos de altos ingresos.

Supongamos ahora el caso de un proyecto de capital básico, digamos, una importante obra de riego. Las posibilidades de beneficio en este tipo de obras son muy bajas y la inversión privada no se dirigirá a ellas. Si, en cambio, el Estado dispusiera de los ingresos suficientes para llevarla a cabo, podría realizar la inversión —o hacer interesante el proyecto para los contratistas privados— y satisfacer así esta necesidad de desarrollo.

Por consiguiente, el incentivo a invertir en actividades fundamentales para la elevación del nivel de vida de la población (viviendas, manufacturas de consumo popular, etc.) y en actividades esenciales para el desarrollo económico (transportes, energía, industrias básicas, etc.) es muy bajo porque, en el primer caso, los ingresos de los grupos de bajos ingresos no son suficientes para permitir la formación de un amplio mercado de los artículos que necesita y cuya producción se convierta, en consecuencia, en lucrativa, y porque, en el segundo caso, las inversiones en capital básico son de muy baja rentabilidad.

La posibilidad de expansión de la producción de los bienes de consumo popular, especialmente los manufacturados, y la formación del capital básico dependerán fundamentalmente de que los grupos de bajos ingresos aumenten sus ingresos por encima del nivel de subsistencia y de que el Estado participe en forma creciente del ingreso nacional para destinarlo a la formación de ese capital. El aumento de los ingresos disponibles de las grandes mayorías nacionales para el consumo de artículos manufacturados ampliará el mercado de los mismos, estimulará la inversión en esas ramas de la producción y permitirá la producción en gran escala con todas las economías internas y externas consecuentes. Si en cambio persiste, y aun se agrava, la desigual distribución del ingreso,

<sup>60</sup> Estudio preliminar sobre la técnica de programación del desarrollo económico, op. cit., p. 93. Primera Parte.

aumentará la cantidad de los factores productivos que se malgastan en bienes totalmente innecesarios para la elevación del nivel de vida y la acumulación de capital, y persistirá el círculo vicioso de miseria y más miseria en los países menos desarrollados.

*Conclusiones.* Hemos visto en las páginas anteriores cuáles son las razones que nos inducen a pensar que la desigualdad en la distribución del ingreso es uno de los principales obstáculos al desarrollo económico de los países poco desarrollados. Señalamos que la alta propensión a consumir de los grupos de altos ingresos, al fomentar pautas de consumo propias de las economías desarrolladas, limita el margen de ahorro, retarda la formación de capital y, en consecuencia, es una de las mayores trabas al aumento de la productividad. Hemos visto, asimismo, cómo el elevado porcentaje de la inversión improductiva sobre la inversión total, que reduce el producto por unidad de capital y, en consecuencia, retarda el ritmo de crecimiento de la producción, puede atribuirse en buena medida a las desigualdades en la distribución del ingreso.

Vimos también que las marcadas desigualdades en la estructura distributiva del ingreso mantienen sumamente estrecho el mercado de los bienes de consumo popular y, en consecuencia, impiden recoger los beneficios de la producción en gran escala de esas actividades y desalientan la inversión en las mismas. Dijimos que para la formación de un “mercado de masas” se requerían dos condiciones fundamentales: la elevación de la productividad del ahorro y la participación adecuada de éste en esos aumentos de la productividad. Sin la mejora de la productividad, por más igualitaria que fuera la distribución del ingreso, no sería posible la formación de un amplio mercado. Pero, también, por más que mejore la productividad, si los trabajadores, y los sectores populares en general, no participan de esa mejora, tampoco será posible la formación de un extenso mercado. En uno y otro caso los sectores mayoritarios de la población carecerían del poder de compra suficiente para constituir un “mercado de masas”.

Igualmente señalamos cómo, en última instancia, la acentuada desigualdad en la distribución del ingreso en los países poco desarrollados es la principal causante de la inadecuada distribución de los recursos productivos —la elevada participación del consumo superfluo y de la inversión improductiva sobre el gasto total.

Analizamos asimismo cuáles son las principales causas que determinan las notorias desigualdades en la distribución del ingreso. Señalamos que el motivo principal de la estructura distributiva del ingreso imperante en los países poco desarrollados es de carácter institucional: la acumulación de la tierra y el capital disponibles en un número reducido de individuos. También hemos visto que algunos fenómenos de estricto



carácter económico (inflación, evolución de precios, etc.) contribuyen a acentuar la desigualdad en la distribución del ingreso.

Y, muy principalmente, analizamos cómo las características de las economías atrasadas parecen provocar que los ingresos de los trabajadores aumenten a un ritmo señaladamente menor que el ingreso real, debido a que el sector ganancias se apropia la mayor parte de los incrementos de la productividad. De este modo, aun cuando se contuviera la inflación y se eliminaran las otras causas de orden económico de la desigualdad en la distribución del ingreso, continuarían acentuándose esa desigualdad y agravándose los desequilibrios consecuentes del desarrollo.

No es nuestro propósito prolongar este trabajo extendiéndonos sobre cuáles son los medios que, a nuestro juicio, pueden contribuir a salvar los obstáculos que la desigualdad en la distribución del ingreso impone al desarrollo económico. Sólo queremos insistir en que, en nuestra opinión, la eliminación de las grandes desigualdades en la distribución del ingreso —y el problema es tanto más grave cuanto mayor es el atraso económico— es uno de los requisitos previos a un desarrollo económico vigoroso y ordenado.

Como instrumento para solucionar el problema aparece en primer término la reforma agraria porque, como se afirma en un informe de las Naciones Unidas,<sup>61</sup> “al modificar la distribución de los ingresos, la reforma agraria permitirá que la expansión industrial genere su propio poder adquisitivo y cree su propio mercado.” La contención de la inflación, la eliminación de las posiciones de control en los mercados de algunos intermediarios y grandes empresas, el estímulo de la producción de bienes de consumo popular, también ocupan lugar preponderante en toda política económica destinada a hacer más democrática la distribución del ingreso.

Dada la multiplicidad de los elementos en juego, es muy difícil aplicar un criterio rígido que asegure la participación de los salarios reales en los aumentos de la productividad. Aun en los países desarrollados en que se dispone de abundante información al respecto y de una maquinaria administrativa eficaz, es difícil aplicar una solución unilateral al problema.<sup>62</sup> Pero esto no supone, ni mucho menos, que el problema sea insoluble; muy por el contrario, el Estado posee una serie de instrumentos de política económica que pueden asegurar que los trabajadores —y la colectividad en general— también participen de los frutos del progreso económico. Lo aconsejable es que la solución de este problema se encuadre dentro del problema más amplio de la distribución del

<sup>61</sup> *Reforma Agraria*, op. cit., p. 98.

<sup>62</sup> Sobre las dificultades de la adopción de una política que haga que los salarios sigan de cerca la evolución de la productividad, puede verse J. C. Davis y T. K. Hitch, “Wages and productivity”, *The Review of Economic Statistics*, Harvard, noviembre de 1949.

ingreso y que se arbitren las medidas para que todos los sectores nacionales participen en los beneficios del desarrollo económico.

La política fiscal es, sin duda alguna, el principal instrumento para hacer más igualitaria la distribución del ingreso. Lamentablemente —y ésta es otra manifestación del “atraso” de la teoría económica de la periferia— no se ha desarrollado aún una teoría de las “finanzas funcionales” para el desarrollo económico como existe para el problema de la estabilidad en los centros industriales. A los propios economistas de los mismos países poco desarrollados les debe resultar con toda seguridad más fácil pensar en términos de “política fiscal compensatoria” que en términos de promoción por medio de la política fiscal de la acumulación de capital.

Dada la reconocida capacidad de la iniciativa privada en promover la formación de capital básico, los gobiernos de los países poco desarrollados deben aumentar sus ingresos y destinar una proporción creciente de los mismos a la acumulación de ese tipo de capital. Principalmente por ese motivo, hemos atribuido especial importancia a la necesidad de interpretar correctamente el “efecto de demostración”. Si se reconoce que la explicación de este fenómeno radica especialmente en la desigualdad de la distribución del ingreso, se verá que el aumento de las cargas impositivas no entrañará necesariamente una reducción del excesivamente bajo nivel de consumo de los grandes sectores de la población, como generalmente se supone. Esto será así si esas cargas impositivas recaen principalmente sobre los ingresos que los grupos de altas rentas destinan al consumo superfluo y a la inversión improductiva. En estos casos el aumento de la imposición fiscal no reducirá el nivel de vida del grueso de la población, sino que evitará que los sectores de altos ingresos malgasten parte de los recursos nacionales en bienes y servicios de ninguna significación para el desarrollo económico y el bienestar de la comunidad.

Existen grandes reservas de ahorro que casi no han sido explotadas en los países poco desarrollados. Como lo señala Balogh, “la industrialización financiada con los superávits presupuestales obtenidos mediante la imposición de los ricos, producirá un fuerte impacto en la capacidad de ahorro e inversión.”<sup>63</sup> Y agreguemos que el aumento de la tasa de capitalización por este medio no traerá una contracción del nivel de vida de las grandes mayorías nacionales —como generalmente se supone que ocurrirá si se acelera el ritmo de acumulación de capital.

La política fiscal debería, por otra parte, ser también un instrumento de orientación de la inversión privada hacia las actividades que interesan al bienestar de la comunidad y al desarrollo económico. Esto llevaría a desalentar la inversión improductiva debida en buena parte a la des-

<sup>63</sup> T. Balogh, *op. cit.*, p. 239.

igualdad en la distribución del ingreso. Es conveniente señalar también que en el programa de inversiones fiscales debería reducirse el porcentaje de inversiones improductivas o poco significativas al desarrollo económico, que a menudo representan una proporción apreciable de las inversiones públicas.

La política fiscal tiene, además, un papel “histórico” que cumplir en el desarrollo económico de los países poco desarrollados. En los centros industriales fueron posiblemente las ganancias las que permitieron durante el siglo xix que el consumo creciera a un ritmo menor que el del ingreso real, dejando en consecuencia un margen creciente de ahorro para la acumulación de capital. Hemos visto cómo en los países periféricos los titulares de los ingresos derivados de la propiedad y la empresa malgastan una gran parte de los mismos en consumo superfluo e inversiones improductivas. De modo tal que no se justifica, desde el punto de vista ético ni económico, que las ganancias absorban los mayores frutos del desarrollo económico de esos países. Seguramente será a la política fiscal a la que le corresponda cumplir, en esta etapa del desarrollo económico, ese papel fundamental: hacer que el consumo crezca menos que el ingreso real para acelerar el ritmo de capitalización y de progreso económico.

Es posible que de las ideas expuestas en este trabajo pueda sacarse la conclusión de que estimamos que las notorias desigualdades en la distribución del ingreso en los países poco desarrollados son el “único” obstáculo a su desarrollo económico. Estamos lejos de sostener esta posición. Lo que hemos tratado de hacer es señalar que, aparte de ser un problema social y político, la distribución del ingreso es un problema de la más profunda significación económica. En consecuencia, hemos postulado la necesidad de que los problemas de la distribución del ingreso ocupen el lugar que les corresponde, en las discusiones sobre el desarrollo económico, como uno de los obstáculos fundamentales —seguramente de los más importantes— a ese desarrollo. No hacemos, por oposición al punto de vista que afirma que la estructura distributiva del ingreso es un problema eminentemente social, en la posición de que ese problema es de exclusivo interés económico. Es indudable que los problemas de la distribución del ingreso tienen importantes connotaciones éticas, políticas y sociales. Sin embargo, apartándonos de esos aspectos indudablemente importantes del problema, hemos tratado de señalar exclusivamente los aspectos que influyen estrictamente sobre el desarrollo económico de los países poco desarrollados.

Para concluir, formulemos un interrogante que a nuestro juicio pesa sobre todas las argumentaciones en favor del desarrollo económico de los países insuficientemente desarrollados. Si el objetivo fundamental del desarrollo económico es elevar el nivel de vida de los sectores mayori-

tarios de la población y en el curso de ese desarrollo, como parece ocurrir, los sectores populares no se benefician en medida apreciable de los frutos del progreso económico y, por otra parte, las mayores ganancias no hacen posible la aceleración del ritmo de capitalización y de desarrollo, es lícito preguntarse: ¿desarrollo económico para qué y para quién?