

NOTAS BIBLIOGRÁFICAS

HARVEY S. PERLOFF, EDGAR S. DUNN, JR., ERIC E. LAMPARD, RICHARD F. MUTH, *Regions, Resources, and Economic Growth*. Resources for the Future, Inc., Johns Hopkins Press, Baltimore, 1960, 716 pp.

Los autores se curan en salud, al iniciar su importante trabajo, afirmando que a pesar de que los Estados Unidos han experimentado “una tasa creciente y continuada de desarrollo económico”, algunas regiones del país han crecido con mucha mayor rapidez que otras, atrayendo población y capitales... lo que ha hecho posible que disfruten de niveles de vida crecientes, en tanto que otras parecen situarse en diversos grados de estancamiento y de relativo atraso.

Casi todas las poblaciones, sin embargo, están tratando de mejorar su economía, como lo atestiguan las 14 mil agencias de “desarrollo regional” que existen en los Estados Unidos, afirman los autores. Gran parte de los esfuerzos locales para atraer a la industria y elevar los niveles de ingresos se han dirigido en forma inconveniente, y tendrán pocas ventajas en el futuro, a menos que se basen en el firme entendimiento de las fuerzas que están en juego y en los principios de su interacción. Así, pues, el libro de referencia es un paso para entender las causas y los patrones del crecimiento económico regional, con especial atención al papel que desempeñan en él los recursos naturales. En verdad, el trabajo contribuye al conocimiento necesario para llevar a cabo una política sabia que conduzca a la planeación económica regional de los recursos y del desarrollo. El método empleado por los autores servirá como una guía a las personas interesadas en el estudio de los problemas económicos regionales, de la geografía económica, y de la planeación (debe recordarse que Perloff fue el padre del sistema de programación que se sigue en Puerto Rico, y que por ello su experiencia para tratar estos problemas es de gran importancia). Para los autores, el desarrollo regional de los Estados Unidos puede simbolizarse, en las décadas

recientes, observando los cambios de domicilio de los equipos de *base ball*: el movimiento de los Bravos, de Boston a Milwaukee, y el de los Dodgers y los Gigantes a la costa occidental: particularmente el rápido desarrollo industrial del occidente en comparación con otras regiones de Estados Unidos. Aunque los cambios regionales no han sido siempre dramáticos, tienen cierta continuidad y desempeñan un importante papel en la forma de vida y prosperidad de las familias.

A su vez, afirman los autores —aunque ello no sea sino una mera repetición— el diferente crecimiento influye en forma determinante sobre el desarrollo y empleo de los recursos naturales, lo que a su vez tiene una influencia decisiva sobre los módulos de crecimiento. (Para entender las complicadas interrelaciones supuestas es necesario estudiar los recursos naturales y actividades económicas —la agricultura, ganadería, pesca y minería, así como la elaboración de sus productos— dentro de la amplia estructura nacional del desarrollo económico.)

El libro de Perloff pretende seguir este camino.

Además, fue elaborado con dos propósitos que podrían resumirse como sigue: a) con el objetivo de ofrecer información y arrojar luz que pudieran ser de valor a los grupos públicos y privados relacionados con los diversos aspectos del desarrollo y estancamiento económicos, así como con los recursos naturales (fue patrocinado por *Resources for the Future Inc.*,) teniendo en cuenta —afirma Perloff— que éste es un campo que se ha desenvuelto con suma rapidez: más de 10 mil agencias públicas y privadas se ocupan actualmente en los Estados de los problemas del desarrollo regional, y se hace cada día más evidente que los esfuerzos para atraer a la industria y ele-

var los niveles de vida sólo puede tener éxito si las políticas a seguir tienen como base el sólido conocimiento de los requerimientos de la industria y de sus propios impactos. *b)* Con el propósito de ofrecer una estructura metodológica y conceptual que sirva como guía para su propia investigación sobre los recursos y regiones que sean de actualidad para los estudiosos del desarrollo económico regional y la planeación, a pesar de que el libro se limite exclusivamente a los Estados Unidos (no obstante creemos que la metodología y los problemas conceptuales supuestos para el entendimiento de las fuerzas subyacentes en operación tienen una importancia que supera ese límite).

El enfoque seguido descansa en varios supuestos:

a) En el supuesto de que el desarrollo económico regional está sujeto a una constelación de fuerzas socioeconómicas que comprenden los aspectos del bienestar del crecimiento. (Se presta atención a estos elementos en la Parte V, en tanto que la III y IV se ocupan principalmente de la descripción y análisis de los cambios regionales.)

b) En el supuesto de que el crecimiento económico es un proceso en evolución cuyas posibilidades futuras están influidas en gran medida por las decisiones pasadas: tamaño de los mercados, localización de fuentes de insumo, economía de la depreciación del capital, etc. (por ello, el estudio pretende comprender los patrones pasados de desarrollo como un fundamento necesario para entender los diferentes niveles de vida del presente y las tasas diferentes de expansión económica).

c) Que los elementos "críticos" en los patrones cambiantes de desarrollo económico regional dependen de la localización y de las divisiones de producción de las empresas que alimentan los insumos y los requerimientos del mercado de las principales industrias. (Por ello, el trabajo emprende la enorme tarea de estudiar cada uno de los requerimientos claves de las principales industrias.)

El libro se divide en cinco partes. En la primera —en nuestro concepto una de las más interesantes aunque no se lleve el razonamiento hasta sus últimas consecuencias— presenta la historia del desarrollo económico regional de los Estados Unidos a partir de 1870; con mayor detalle se estudia el periodo 1939-54, como antecedente para el análisis, de los factores que subyacen para explicar los diferentes grados de desarrollo. La segunda parte estudia las "teorías" del crecimiento y la estructura conceptual y metodológica empleada en el trabajo. La tercera analiza la evolución de la "economía subnacional" a partir del siglo XIX, detallando los cambios observados en la distribución de la población, el ingreso, las actividades que ocupan recursos naturales y otras actividades de 1870 a 1950. La cuarta parte del libro se refiere a las fuerzas que ocasionaron los cambios y el impacto de éstos sobre los diferentes grados de desarrollo. Finalmente, la quinta, se dedica al estudio de las principales causas de las diferencias de desarrollo económico regional tomando como base los niveles de ingreso *per capita* y las tasas de crecimiento del ingreso *per capita*.

Brevemente, las afirmaciones más significativas del libro podrían resumirse de la siguiente manera:

1. La expansión económica está asociada por lo general con tasas relativamente altas de la ocupación en las manufacturas y en los servicios. Siendo así, el crecimiento del ingreso y de la población ha estado asociado en forma general con la declinación en la importancia relativa de la ocupación en la agricultura, tanto por lo que se refiere a todo el país como a los Estados. No obstante, ha existido poca relación entre los diferentes cambios, por Estados, en el ingreso total y la población y la relativa importancia cambiante de las diferentes industrias.

2. Las industrias en crecimiento influyen favorablemente, aumentando el volumen de actividades de la región; pero

una región puede crecer posesionándose de una porción cada vez más grande del crecimiento lento de las industrias. (Algunas regiones pueden crecer aún si se especializan en actividades como la agricultura y la minería que pueden mostrar una tendencia declinante.)

3. Ciertas actividades conducen en mejor forma que otras al desarrollo económico regional; pero no todas las regiones tienen las ventajas relativas para atraer ese tipo de industrias; muchas sólo podrían crecer lentamente sobre la base de industrias que no tienen ventajas especiales.

4. El crecimiento de las industrias de exportación dentro de la región influye decisivamente en la expansión del volumen de actividades económicas. No obstante, el efecto multiplicador varía en gran medida en industrias diferentes y la expansión de las industrias residenciales y de los servicios no están relacionados directamente con el crecimiento de las exportaciones. El crecimiento de esas industrias es un factor de importancia para el distinto nivel de desarrollo entre las regiones.

5. Se requiere una alta relación capital-mano de obra para obtener altos niveles de salarios dentro de una región determinada; pero este hecho no parece ser una razón inherente que explique por qué una industria no puede incrementar la relación cuando los ajustes en los precios relativos conducen a tal aumento. Así, por ejemplo, cierto tipo de actividades ha tenido grandes y rápidos incrementos de productividad y las regiones

en que se localizan disfrutan de altos niveles de ingreso *per capita*.

6. No puede esperarse que todas y cada una de las regiones del país experimenten incrementos rápidos en el volumen de actividades económicas y en la población; pero cada región puede esperar un nivel alto y creciente de ingreso *per capita* (en tanto el producto y la productividad de la nación aumenten) si está dispuesta a hacer frente a la necesidad de una relativa "evacuación" cuando la situación general con respecto a las ventajas relativas entre las regiones precise esta necesidad.

7. Todas las regiones de los Estados Unidos están sujetas a las influencias de la economía nacional. Ciertas industrias encontrarán más atractivas unas regiones que otras, dados sus requerimientos especiales; como estos requerimientos cambian a través del tiempo, los cambios de la industria son una característica integral de una economía dinámica y básicamente racional. Así, pues, algunas regiones económicas siempre se expandirán con mayor rapidez que otras —esencialmente sobre la base de sus ventajas comparativas relativas; no obstante, a pesar de que no todas las regiones pueden esperar un crecimiento semejante, cada una puede aspirar a obtener un nivel de vida general no muy alejado del nivel de vida de la nación considerada en su conjunto. La política tanto en el nivel nacional como local, debe dirigirse para lograr ese objetivo.

O. S. M.

ROBERT W. CAMPBELL, *Soviet Economic Power. Its Organization, Growth, and Challenge*. The Riverside Press Cambridge, Harvard University, 1960, 209 pp.

Este interesante libro está prologado por el editor —Carl Kaysen, de la Universidad de Harvard— y vale la pena referirse a él, antes de reseñar el estudio.

Afirma el editor: "Ningún otro país en el mundo tiene más interés en la actualidad, para los norteamericanos, como la Unión Soviética" . . . Ese interés es el resultado de dos hechos: del convencimien-

to de lo que acontece en la Unión Soviética afecta directa y profundamente a los Estados Unidos y de que la "Unión Soviética es todavía un país extraño al que no hemos 'comprendido'." Aunque existe un gran número de libros sobre el tema, algunos son demasiado técnicos, y otros tienden a popularizar un aspecto particular de la "amenaza" económica so-

una región puede crecer posesionándose de una porción cada vez más grande del crecimiento lento de las industrias. (Algunas regiones pueden crecer aún si se especializan en actividades como la agricultura y la minería que pueden mostrar una tendencia declinante.)

3. Ciertas actividades conducen en mejor forma que otras al desarrollo económico regional; pero no todas las regiones tienen las ventajas relativas para atraer ese tipo de industrias; muchas sólo podrían crecer lentamente sobre la base de industrias que no tienen ventajas especiales.

4. El crecimiento de las industrias de exportación dentro de la región influye decisivamente en la expansión del volumen de actividades económicas. No obstante, el efecto multiplicador varía en gran medida en industrias diferentes y la expansión de las industrias residenciales y de los servicios no están relacionados directamente con el crecimiento de las exportaciones. El crecimiento de esas industrias es un factor de importancia para el distinto nivel de desarrollo entre las regiones.

5. Se requiere una alta relación capital-mano de obra para obtener altos niveles de salarios dentro de una región determinada; pero este hecho no parece ser una razón inherente que explique por qué una industria no puede incrementar la relación cuando los ajustes en los precios relativos conducen a tal aumento. Así, por ejemplo, cierto tipo de actividades ha tenido grandes y rápidos incrementos de productividad y las regiones

en que se localizan disfrutan de altos niveles de ingreso *per capita*.

6. No puede esperarse que todas y cada una de las regiones del país experimenten incrementos rápidos en el volumen de actividades económicas y en la población; pero cada región puede esperar un nivel alto y creciente de ingreso *per capita* (en tanto el producto y la productividad de la nación aumenten) si está dispuesta a hacer frente a la necesidad de una relativa "evacuación" cuando la situación general con respecto a las ventajas relativas entre las regiones precise esta necesidad.

7. Todas las regiones de los Estados Unidos están sujetas a las influencias de la economía nacional. Ciertas industrias encontrarán más atractivas unas regiones que otras, dados sus requerimientos especiales; como estos requerimientos cambian a través del tiempo, los cambios de la industria son una característica integral de una economía dinámica y básicamente racional. Así, pues, algunas regiones económicas siempre se expandirán con mayor rapidez que otras —esencialmente sobre la base de sus ventajas comparativas relativas; no obstante, a pesar de que no todas las regiones pueden esperar un crecimiento semejante, cada una puede aspirar a obtener un nivel de vida general no muy alejado del nivel de vida de la nación considerada en su conjunto. La política tanto en el nivel nacional como local, debe dirigirse para lograr ese objetivo.

O. S. M.

ROBERT W. CAMPBELL, *Soviet Economic Power. Its Organization, Growth, and Challenge*. The Riverside Press Cambridge, Harvard University, 1960, 209 pp.

Este interesante libro está prologado por el editor —Carl Kaysen, de la Universidad de Harvard— y vale la pena referirse a él, antes de reseñar el estudio.

Afirma el editor: "Ningún otro país en el mundo tiene más interés en la actualidad, para los norteamericanos, como la Unión Soviética" . . . Ese interés es el resultado de dos hechos: del convencimien-

to de lo que acontece en la Unión Soviética afecta directa y profundamente a los Estados Unidos y de que la "Unión Soviética es todavía un país extraño al que no hemos 'comprendido'." Aunque existe un gran número de libros sobre el tema, algunos son demasiado técnicos, y otros tienden a popularizar un aspecto particular de la "amenaza" económica so-

viética. Además, afirma Kaysen, no existía sino hasta ahora en que aparece el libro de Campbell, un balance completo y accesible que explicara qué son las instituciones económicas soviéticas y el trabajo que están realizando.

El libro de Campbell —escrito dentro de los patrones del *American way of life*— puede resumirse como sigue:

a) Al principio, trata de situar brevemente la economía soviética actual presentando los antecedentes históricos, para concluir que el objetivo central ha sido siempre el desarrollo económico. Campbell trata de juzgar la forma en que el sistema trabaja para alcanzar sus objetivos en el campo del crecimiento y después en términos de su eficiencia.

b) Más tarde estudia la forma en que trabaja la maquinaria planeadora en los aspectos de coordinación y asignación de recursos, “careciendo de un sistema de precios, mercados, e incentivos de actividades” y descubre los incentivos económicos y políticos que permiten que los soviéticos desempeñan su trabajo en todos los niveles del sistema.

c) En los últimos tres capítulos examina las bases para el desarrollo continuado del sistema: “la maquinaria soviética que dirige el uso de los recursos en interés del Estado”, las fuentes del progreso tecnológico soviético en el sistema educativo y el lugar que ocupa la ciencia. Finalmente, hace una evaluación de las perspectivas existentes para que continúe la “veloz tasa de crecimiento observada en fechas recientes”. En verdad, se trata de un libro que contribuirá a una más amplia comprensión de lo que es la Unión Soviética, a pesar de ciertos juicios temerarios expresados por el autor en todos y cada uno de los capítulos que lo forman.

Para Campbell, el panorama de la economía soviética que tiene la opinión norteamericana está lleno de contradicciones. Por una parte, afirma, tenemos desde hace tiempo la convicción de que se trata de un sistema económico ineficiente: los errores de los burócratas que dirigen (o que dirigen mal) la economía sovié-

tica es fuente de temas jocosos para los periodistas y caricaturistas de los Estados Unidos. Nos mueve a risa comparar los niveles de producción de automóviles en los dos países, olvidando que esto implica que los soviéticos destinan mayores recursos a otros propósitos. Y hasta que los rusos colocaron en órbita su célebre *sputnik*, celebrábamos burlonamente los “logros” tecnológicos que afirmaban haber alcanzado. Estábamos convencidos de que la economía soviética no podría ser suficientemente efectiva para rivalizar con la de los Estados Unidos en el campo económico. Los hechos recientes, no obstante —continúa Campbell—, han empezado a preocuparnos. Los turistas norteamericanos que visitan la URSS observan que los niveles de vida, aunque ciertamente inferiores a los de los Estados Unidos, no corresponden a los de los esclavos que esperaban encontrar; que el planeador soviético, a pesar de ser un burócrata, tiene a menudo el espíritu del empresario; que el trabajador, aunque explotado por sus amos, trabaja con gran dedicación; que a pesar de los errores de la planeación, la producción aumenta a ritmo creciente.

Resumiendo, Campbell caracteriza la economía soviética como:

a) “un totalitarismo esclavizado en la tarea de obtener un rápido crecimiento económico”. Han creado una serie de instituciones que les permitirá alcanzar ese objetivo. Aunque el sistema puede ser poco eficaz en algunos aspectos, ha permitido alcanzar la meta principal.

b) Aunque la economía soviética se encuentra rezagada en relación con la de los Estados Unidos en términos de producción total y de productividad de los recursos empleados, la ventaja en términos de tasas de crecimiento.

c) Los rusos parecen estar embarcados en la tarea de obtener una mayor racionalidad en los mecanismos de planeación que les permita tomar mejores decisiones. Los logros se han alcanzado a través de métodos que no son repugnantes —afirma Campbell— y los planeadores pare-

cen haber olvidado que el poder económico es sólo un medio para lograr un fin; que el objetivo debería ser la obtención de la máxima satisfacción de los deseos de la población.

Aunque ésta es una objeción válida al sistema —continúa el autor— no altera los hechos, medidos por otro criterio distinto. Este cuadro de su desarrollo es el que permite que la Unión Soviética sea capaz de convertirse en un serio competidor militar de los Estados Unidos de América; el que le permita ganar admiradores e imitadores entre los países subdesarrollados. El nivel general de poderío económico alcanzado por los soviéticos, además de los controles que los planeadores ejercen, permite al sistema, ahora o en un futuro cercano, competir y rivalizar en programas dentro de las regiones atrasadas.

d) Con relación a las perspectivas futuras, Campbell puntualiza que es en este campo en donde los Estados Unidos deben actuar, ajustando sus actitudes y políticas. ¿Hay algo que podamos hacer —se pregunta— para influir en su tasa de crecimiento, y existen medios que permitan acelerar la de los Estados Unidos? El autor está convencido de que el crecimiento de la URSS mostrará en el futuro una tasa descendente, aunque existen ciertos factores de crecimiento —como el progreso tecnológico— que impiden formarse un juicio contundente respecto a su crecimiento futuro.

e) Al estudiar el plan de siete años, Campbell trata de llegar a una respuesta analizando las metas fijadas. Su plan septenal prevé un crecimiento industrial de 8.6 % al año en la producción industrial. Esto significa, afirma el autor, que en 1965 la industria habrá crecido 80 % en comparación con 1958. Las metas para la agricultura son impresionantes: un incremento de 70 %. La producción de granos se incrementará de alrededor de 120 millones de toneladas en los años recientes a alrededor de 175 millones de toneladas en 1965; la producción de carne de 6 millones a 16 millones de tone-

ladas; la leche de una producción de 55 millones de toneladas en 1957 a 100 millones de toneladas en 1965.

También se prevén aumentos considerables en la producción de remolacha, algodón, lana, etc. Si se logran alcanzar esas metas —y no hay por qué dudarlos dados los antecedentes— la agricultura soviética experimentará un crecimiento mayor al de los cuarenta años anteriores al poder soviético. El plan comprende impresionantes metas en la habitación y se ha prometido que la jornada de trabajo se reducirá en 1962 de 8 a 7 horas.

f) Un hecho sorprendente para el mundo capitalista es la posible escasez de mano de obra que se presentará en 1965, como resultado de las bajas tasas de natalidad observadas en los años de guerra. Esa escasez se superará asimilando un porcentaje mayor de la población a la fuerza de trabajo.

g) Se esperan grandes incrementos en la productividad como resultado del adelanto tecnológico. Por ejemplo, se planea que como resultado de la introducción de nuevo equipo en la industria eléctrica, el consumo de combustibles en la generación de energía declinará de 1.29 a 1.11 libras de carbón por kilovatio-hora. Esto significará un ahorro de 1 965 millones de toneladas de carbón.

h) Campbell se pregunta qué pasará en los Estados Unidos en 1965 en caso de que los rusos alcancen las metas fijadas y afirma que todo dependerá de lo que acontezca en Norteamérica durante el mismo periodo. Para él, resulta imposible predecir en qué medida crecerá la economía de los Estados Unidos; confía, sin embargo, en que a pesar de los grandes adelantos de la URSS, la economía de los Estados Unidos seguirá siendo más poderosa.

i) En el largo plazo, el autor hace varios supuestos. La producción industrial soviética representa actualmente el 45 % de la de los Estados Unidos; si se supone una tasa de crecimiento de 7 % anual de la industria soviética, en tanto que la de los Estados Unidos aumenta en 4 %

al año, "la URSS nos alcanzará en el término de tres décadas"; bajo el supuesto de tasa de crecimiento anual de 3 % en los Estados Unidos y 8 % en la Unión Soviética, sólo serán necesarios 19 años, afirma el autor.

j) El producto nacional bruto de la URSS ha crecido con mucha mayor rapidez que el de los Estados Unidos; en esta forma puede proyectarse una tasa de crecimiento anual de 5 % al año para la URSS frente a otra de 2 a 3 % para los Estados Unidos.

k) Campbell termina afirmando que después de la descripción de la economía soviética y las implicaciones de la política económica de los Estados Unidos

para hacer frente a esa realidad, la conclusión final debe abandonarse a los lectores. En su concepto, no hay mucho que los Estados Unidos puedan hacer para afectar la tasa de crecimiento de la URSS; su rápida expansión se origina en factores internos de su propio sistema. En su concepto, sí puede hacerse mucho dentro de los Estados Unidos para afectar favorablemente el crecimiento de su propia economía; pero el análisis de la política llevaría demasiado lejos. Y concluye afirmando que el reconocimiento de la seriedad en la rivalidad del sistema económico soviético debiera fortalecer a los Estados Unidos para tomar las medidas más adecuadas.

O. S. M.

CARL S. SHOUP. *The fiscal system of the federal District of Venezuela. A report.* Caracas, Nueva York. 1960, 162 pp.

EN EL TRIMESTRE ECONÓMICO, número 107, correspondiente a julio-septiembre de 1960, afirmamos que "es reconfortante saber que las autoridades de Venezuela se preocupan por la revisión del sistema fiscal del país y que los Gobiernos de Latinoamérica debieran seguir ese ejemplo como paso necesario para impedir que la tasa de desarrollo de la región continúe decayendo en comparación con periodos anteriores". Este estudio de Shoup no es sino un complemento al trabajo del mismo autor, reseñado en la revista, con el título de *The fiscal system of Venezuela. A Report.*

A semejanza de aquél, este trabajo se llevó a cabo a petición del gobernador del Distrito Federal de Venezuela y su metodología y estructura es muy parecida. En efecto, el estudio se inicia con el análisis de la geografía y economía del Distrito Federal; continúa con el estudio del problema de las recaudaciones y observa cada uno de los impuestos más importantes; se ocupa de la coordinación fiscal del Distrito Federal y del Estado de Miranda y concluye señalando los posibles nuevos impuestos que podrían crearse a través de un programa de recaudaciones para el Distrito Federal.

Para el autor, el problema del Distrito Federal puede dividirse en dos: el problema del corto plazo (el gasto del Distrito Federal es el doble de las recaudaciones y el déficit debe cubrirse por el Gobierno de la nación), aunque esta medida no puede continuar por largo tiempo, y el problema a largo plazo (el Distrito Federal, principalmente Caracas, continuará creciendo tanto en su población como en la actividad económica y en un plazo de 5 ó 10 años el volumen de servicios municipales necesarios habrá alcanzado un nivel que será imposible sostener con los recursos actuales). Todos están de acuerdo en la necesidad de ampliar las calles, limpiarlas, mejorar el sistema de educación, etc. El problema, pues, es el del financiamiento, ya que aún con mayores niveles de eficiencia el problema no podría resolverse. El sistema fiscal existente, de continuarse administrando en la misma forma como hasta ahora, no podrá obtener mayores recaudaciones hasta el grado de contrarrestar el incremento de costos. Para Shoup el panorama futuro será el siguiente: "dentro de unos cuantos años, la demanda de más servicios municipales será tan intensa, y la capacidad económica de los residentes y de las em-

al año, "la URSS nos alcanzará en el término de tres décadas"; bajo el supuesto de tasa de crecimiento anual de 3 % en los Estados Unidos y 8 % en la Unión Soviética, sólo serán necesarios 19 años, afirma el autor.

j) El producto nacional bruto de la URSS ha crecido con mucha mayor rapidez que el de los Estados Unidos; en esta forma puede proyectarse una tasa de crecimiento anual de 5 % al año para la URSS frente a otra de 2 a 3 % para los Estados Unidos.

k) Campbell termina afirmando que después de la descripción de la economía soviética y las implicaciones de la política económica de los Estados Unidos

para hacer frente a esa realidad, la conclusión final debe abandonarse a los lectores. En su concepto, no hay mucho que los Estados Unidos puedan hacer para afectar la tasa de crecimiento de la URSS; su rápida expansión se origina en factores internos de su propio sistema. En su concepto, sí puede hacerse mucho dentro de los Estados Unidos para afectar favorablemente el crecimiento de su propia economía; pero el análisis de la política llevaría demasiado lejos. Y concluye afirmando que el reconocimiento de la seriedad en la rivalidad del sistema económico soviético debiera fortalecer a los Estados Unidos para tomar las medidas más adecuadas.

O. S. M.

CARL S. SHOUP. *The fiscal system of the federal District of Venezuela. A report.* Caracas, Nueva York. 1960, 162 pp.

EN EL TRIMESTRE ECONÓMICO, número 107, correspondiente a julio-septiembre de 1960, afirmamos que "es reconfortante saber que las autoridades de Venezuela se preocupan por la revisión del sistema fiscal del país y que los Gobiernos de Latinoamérica debieran seguir ese ejemplo como paso necesario para impedir que la tasa de desarrollo de la región continúe decayendo en comparación con periodos anteriores". Este estudio de Shoup no es sino un complemento al trabajo del mismo autor, reseñado en la revista, con el título de *The fiscal system of Venezuela. A Report.*

A semejanza de aquél, este trabajo se llevó a cabo a petición del gobernador del Distrito Federal de Venezuela y su metodología y estructura es muy parecida. En efecto, el estudio se inicia con el análisis de la geografía y economía del Distrito Federal; continúa con el estudio del problema de las recaudaciones y observa cada uno de los impuestos más importantes; se ocupa de la coordinación fiscal del Distrito Federal y del Estado de Miranda y concluye señalando los posibles nuevos impuestos que podrían crearse a través de un programa de recaudaciones para el Distrito Federal.

Para el autor, el problema del Distrito Federal puede dividirse en dos: el problema del corto plazo (el gasto del Distrito Federal es el doble de las recaudaciones y el déficit debe cubrirse por el Gobierno de la nación), aunque esta medida no puede continuar por largo tiempo, y el problema a largo plazo (el Distrito Federal, principalmente Caracas, continuará creciendo tanto en su población como en la actividad económica y en un plazo de 5 ó 10 años el volumen de servicios municipales necesarios habrá alcanzado un nivel que será imposible sostener con los recursos actuales). Todos están de acuerdo en la necesidad de ampliar las calles, limpiarlas, mejorar el sistema de educación, etc. El problema, pues, es el del financiamiento, ya que aún con mayores niveles de eficiencia el problema no podría resolverse. El sistema fiscal existente, de continuarse administrando en la misma forma como hasta ahora, no podrá obtener mayores recaudaciones hasta el grado de contrarrestar el incremento de costos. Para Shoup el panorama futuro será el siguiente: "dentro de unos cuantos años, la demanda de más servicios municipales será tan intensa, y la capacidad económica de los residentes y de las em-

presas será tan grande que, ya sea en una forma u otra, tendrán que votarse medidas para obtener recaudaciones adicionales". Para el autor, su trabajo tiene el propósito de ayudar en el proceso de pensamiento y discusión que debe preceder a la acción. Nuevamente —aunque sólo se trate de un esquema preliminar— no podemos sino envidiar que exista en Venezuela un estudio de este tipo.

El análisis de los ingresos y gastos en el periodo 1948-1957 muestra un déficit creciente en el Distrito Federal. Salvo en el año de 1949 en que se obtuvo un superávit, en el resto del periodo las cifras estadísticas muestran saldos negativos: de 10 millones de bolívares en 1948 a 20 en 1955, 21.5 en 1956 y 41.7 en 1958.

Como es obvio los déficit sólo pueden cubrirse gravando en mayor medida a los residentes del Distrito Federal. Después de estudiar cada uno de los impuestos y de señalar las recomendaciones pertinentes, Shoup concluye su trabajo con un capítulo que llama "Posibles nuevos impuestos". Se refiere a tres impuestos principales: impuesto sobre la gasolina, impuesto sobre la renta, e impuesto general a las ventas.

Por lo que se refiere al primero, Shoup concluye que no existe probablemente otro impuesto mejor para incrementar las recaudaciones del Distrito Federal y de los estados de Sucre y Miranda. Existe amplia justificación para gravar el consumo de la gasolina y diesel en virtud de que los consumidores son los directamente responsables de que se tenga que incurrir en fuertes desembolsos en la forma de calles, mejoramiento de carreteras, mantenimiento de las existentes y del control del tránsito. Actualmente, el único impuesto sobre la gasolina es de Bs. 0.01 por litro en la gasolina estándar y de 0.02 en la gasolina de alto octanaje. Semejantes impuestos representan alrededor del 7 % y 9.5 % respectivamente del precio al menudeo de la gasolina. Rinden alrededor de Bs. 23 millones al año. Un impuesto de 4 céntimos sobre el consumo

de gasolina de bajo octanaje y de 8 céntimos en el consumo de gasolina de alto octanaje produciría cerca de 30 millones al año, en 1960. (Debe recordarse que en el Distrito Federal habita alrededor del 20 % de la población que tiene Venezuela.)

El autor no olvida un cuadro de exenciones para los autobuses con el propósito de no encarecer el transporte popular. El impuesto podrá recaudarse por los vendedores al menudeo en las estaciones de servicio o posiblemente de los distribuidores.

Por lo que se refiere al impuesto sobre la renta, el autor señala que el Gobierno de Venezuela estaba obteniendo alrededor de 1 300 millones al año bajo las tasas impositivas imperantes antes de su aumento en 1958. De esa cantidad, 370 millones provenían del sector "no petrolero" y 900 millones de las compañías petroleras. Bajo las nuevas tasas, quizá se estén obteniendo alrededor de 500 millones más del sector no petrolero.

Es probable —opina Shoup— que pronto el Distrito Federal desee tener su propio impuesto sobre la renta, administrado por sus propios empleados. Actualmente, la administración impositiva no está en posibilidades de manejar con éxito este tipo de impuesto y la fecha en que pueda administrarse está lejana. Por ello, no estudia esta alternativa.

Por lo que se refiere al impuesto de "patente", el Distrito Federal lo aplica sobre la industria y el comercio. Este tipo de impuesto ocasionaría graves dificultades si se intenta aumentarlo. Su costo de administración es ya sumamente elevado en relación con las recaudaciones. Las empresas podrían escapar a él transformando sus empresas en ramales y localizando éstas fuera de los límites del Distrito Federal.

Para Shoup, el déficit creciente del Distrito Federal sólo será superado a través de un programa fiscal. La responsabilidad de la planeación fiscal tendrá que centralizarse en una sola oficina, quizá en una nueva unidad administrativa. Pro-

bablemente, concluye Shoup, el mecanismo existente puede operar durante uno o dos semestres más; pero para un plazo

más largo será necesario crear una nueva unidad.

O. S. M.

RICHARD H. HANCOCK. *The Role of the Bracero in the Economic and Cultural Dynamics of Mexico. A Case Study of Chihuahua*. Hispanic American Studies. Stanford University. 1959, 146 pp.

Este trabajo de Hancock fue presentado como tesis en la Universidad de Stanford, California, para obtener el grado de Doctor en Ciencias Económicas. Las afirmaciones del autor y la seriedad del estudio lo hacen merecedor de una reseña.

Hancock indica que "uno de los fenómenos más notables del mundo lo es el impresionante desarrollo económico experimentado por México en los últimos veinte años. No obstante, continúa, México tiene dos caras: una es la iluminada por las estadísticas y otra la oscurecida por un Gobierno que controla la prensa, un congreso que forma un coro adulatorio y una comunidad de empresas que ha encontrado una silenciosa acogida... El desarrollo económico de México, en consecuencia, tiene algunas anomalías; una de ellas es el éxodo anual de trabajadores, que representa anualmente a partir de 1959, entre el 5 y el 15 % de la población económicamente activa...

"Para los políticos de México el éxodo representa una hemorragia de la mejor sangre de la nación; para la mayoría de los norteamericanos es una explotación en gran escala de la miseria humana, de parte de los granjeros norteamericanos."

De acuerdo con el autor, los economistas mexicanos tienen la tendencia a restar importancia a la emigración, negando por lo general la contribución importante de estos recursos a la economía mexicana.

Los cálculos oficiales subestiman el importante papel que desempeñan los recursos obtenidos por los braceros en relación con la balanza de pagos. En forma conservadora, Hancock estima que los recursos con los que han contribuido los braceros montan Dls. 120 millones en 1956 y 1957 en comparación con ingresos de 348 millones provenientes del turismo;

173 del algodón; 108 del café, 52 del plomo; 38 del cobre y la misma cantidad del zinc. Estas cifras —continúa— indican por qué con frecuencia al referirse a los braceros se comenta que representan la tercera fuente de importancia de divisas extranjeras.

Además, un factor de suma importancia de los recursos enviados por los braceros es que el dinero que remiten se canaliza a los sectores económicos más necesitados; estos dólares no se gastan en lujos, como es el caso frecuente de una parte considerable de las divisas extranjeras obtenidas de casi todas las otras fuentes. Los ingresos de los braceros generan un mercado para los bienes de consumo, ya que representan un incremento neto en el poder de compra de los consumidores. Una gran parte de las divisas extranjeras obtenidas de otras fuentes se canalizan a sectores de dudosa importancia para la economía. Los envíos de los braceros han desempeñado también un papel principal en vista de que México tuvo un saldo desfavorable en su balanza comercial en 1957 (Dls. 38 millones). Casi desde la terminación de la guerra, los ingresos de los braceros ocupan el segundo lugar como fuente de divisas, después del turismo.

La tesis del autor tiene el propósito de estudiar las causas y efectos que el éxodo de braceros tiene para México. No obstante, a pesar de que el estudio incluye conclusiones de tipo general, es de lamentar que haya tenido que limitarse al Estado de Chihuahua. Los capítulos II y III del trabajo se ocupan de la migración nacional; en el segundo se limita el trabajo al Estado de Chihuahua y el III describe las causas y efectos de la migración. El impacto de la migración para

bablemente, concluye Shoup, el mecanismo existente puede operar durante uno o dos semestres más; pero para un plazo

más largo será necesario crear una nueva unidad.

O. S. M.

RICHARD H. HANCOCK. *The Role of the Bracero in the Economic and Cultural Dynamics of Mexico. A Case Study of Chihuahua*. Hispanic American Studies. Stanford University. 1959, 146 pp.

Este trabajo de Hancock fue presentado como tesis en la Universidad de Stanford, California, para obtener el grado de Doctor en Ciencias Económicas. Las afirmaciones del autor y la seriedad del estudio lo hacen merecedor de una reseña.

Hancock indica que "uno de los fenómenos más notables del mundo lo es el impresionante desarrollo económico experimentado por México en los últimos veinte años. No obstante, continúa, México tiene dos caras: una es la iluminada por las estadísticas y otra la oscurecida por un Gobierno que controla la prensa, un congreso que forma un coro adulatorio y una comunidad de empresas que ha encontrado una silenciosa acogida... El desarrollo económico de México, en consecuencia, tiene algunas anomalías; una de ellas es el éxodo anual de trabajadores, que representa anualmente a partir de 1959, entre el 5 y el 15 % de la población económicamente activa...

"Para los políticos de México el éxodo representa una hemorragia de la mejor sangre de la nación; para la mayoría de los norteamericanos es una explotación en gran escala de la miseria humana, de parte de los granjeros norteamericanos."

De acuerdo con el autor, los economistas mexicanos tienen la tendencia a restar importancia a la emigración, negando por lo general la contribución importante de estos recursos a la economía mexicana.

Los cálculos oficiales subestiman el importante papel que desempeñan los recursos obtenidos por los braceros en relación con la balanza de pagos. En forma conservadora, Hancock estima que los recursos con los que han contribuido los braceros montan Dls. 120 millones en 1956 y 1957 en comparación con ingresos de 348 millones provenientes del turismo;

173 del algodón; 108 del café, 52 del plomo; 38 del cobre y la misma cantidad del zinc. Estas cifras —continúa— indican por qué con frecuencia al referirse a los braceros se comenta que representan la tercera fuente de importancia de divisas extranjeras.

Además, un factor de suma importancia de los recursos enviados por los braceros es que el dinero que remiten se canaliza a los sectores económicos más necesitados; estos dólares no se gastan en lujos, como es el caso frecuente de una parte considerable de las divisas extranjeras obtenidas de casi todas las otras fuentes. Los ingresos de los braceros generan un mercado para los bienes de consumo, ya que representan un incremento neto en el poder de compra de los consumidores. Una gran parte de las divisas extranjeras obtenidas de otras fuentes se canalizan a sectores de dudosa importancia para la economía. Los envíos de los braceros han desempeñado también un papel principal en vista de que México tuvo un saldo desfavorable en su balanza comercial en 1957 (Dls. 38 millones). Casi desde la terminación de la guerra, los ingresos de los braceros ocupan el segundo lugar como fuente de divisas, después del turismo.

La tesis del autor tiene el propósito de estudiar las causas y efectos que el éxodo de braceros tiene para México. No obstante, a pesar de que el estudio incluye conclusiones de tipo general, es de lamentar que haya tenido que limitarse al Estado de Chihuahua. Los capítulos II y III del trabajo se ocupan de la migración nacional; en el segundo se limita el trabajo al Estado de Chihuahua y el III describe las causas y efectos de la migración. El impacto de la migración para

los Estados Unidos sólo se toca brevemente en el capítulo final.

Las cifras estadísticas son impresionantes. La primera emigración de mexicanos hacia los Estados Unidos ocurrió de 1917 a 1923, cuando fueron admitidos 73 mil trabajadores. Durante la segunda década del siglo se estima que esa cifra se elevó a un millón; disminuyó a 500 mil en la tercera, y se estima que a partir de 1942 (hasta 1957), el total de trabajadores admitidos y de "espaldas mojadas" llegó a la cifra de 7.2 millones (2.6 contratados y 4.6 millones de "espaldas mojadas").

Pero estas cifras alarmantes (tienen como fuente la *House Committee on Agriculture*) están limitadas, de acuerdo con el autor, no mediante una política mexicana migratoria: "el volumen de migración —afirma— ha estado gobernado por la capacidad de los Estados Unidos para absorber mano de obra, más bien que por una limitación de la oferta de braceros (p. 21). Para Hancock, los factores de atracción de braceros son principalmente los altos salarios. Aunque la diferencia de salarios entre los Estados Unidos y México es grande, no podría establecerse la relación exacta: se dispone de estadísticas para los Estados Unidos, en tanto que sólo se dispone de información general sobre los salarios mexicanos (niveles mínimos establecidos cada dos años).

Parece extraño —continúa el autor— que tantos mexicanos deseen abandonar su país, cuando ha experimentado un desarrollo económico espectacular en los años recientes. Sturmfthal ha intentado explicar esta emigración afirmando que el Gobierno mexicano ha puesto especial énfasis en la formación de capital, a través de políticas inflacionarias que fortalecen la tasa de utilidades, en tanto que declina la participación de los salarios en el ingreso nacional. Los salarios reales se

han mantenido constantes o aun muestran una tendencia a la disminución en muchas industrias y en casi toda la agricultura. De 1939 a 1950 los salarios declinaron como sigue, se afirma: salarios reales agrícolas, 46 %; salarios urbanos, 39 %; salarios de 35 industrias principales, 27 %; salarios de los burócratas, 35 %.

Para Hancock, el hecho de que la población agrícola de México se esté incrementando indica que los sectores no agrícolas de la economía no están absorbiendo trabajadores con suficiente rapidez para aminorar la presión sobre la tierra y el éxodo de braceros, independientemente de su contribución a la balanza de pagos, es un escape de seguridad para el descontento político.

Se estima que en 1957, 2.3 millones de personas tuvieron ingresos de parte de los 436 290 braceros que trabajaron en los Estados Unidos, y puede afirmarse que de 1956 a 1958, el 4 % de la población económicamente activa del país —7 % de la población económicamente activa en la agricultura— encontró ocupación en los Estados Unidos, en tanto que más del 10 % de la población rural y urbana dependió directamente en grados diversos de los ingresos provenientes de los braceros.

El estudio termina, como se indicó antes, con una evaluación del "programa de los braceros" y de su impacto sobre la economía de los Estados Unidos. Después de una crítica al programa en su conjunto, el autor asevera que es necesario "elaborar un programa respetable y hacer que las condiciones de vida del bracero sean todo lo decentes y confortables que se pueda, en concordancia con la forma de vida que deseamos que todos disfruten".

O. S. M.

IFIGENIA M. DE NAVARRETE. *La distribución del ingreso y el desarrollo económico de México*, ed. Universidad Nacional Autónoma de México, Instituto de Investigaciones Económicas, Escuela Nacional de Economía, México, D. F. Año 1960, 103 pp.

En la bibliografía económica de América Latina son muy necesarios trabajos de investigación como éste de la economista mexicana, señora Ifigenia M. de Navarrete. El conocimiento de la realidad económica de nuestros países será perfeccionado cuando se multipliquen entre nosotros, libros y monografías que analicen con profundidad el comportamiento de nuestros sistemas económicos. No se nos escapa el cúmulo de dificultades con que tropiezan nuestros economistas cuando se deciden a llevar a cabo investigaciones en el campo concreto de nuestras economías. Y la principal de las dificultades es la deficiencia de los datos estadísticos de que se dispone.

Vayamos ahora al contenido del libro "La distribución del ingreso y el desarrollo económico de México" de Ifigenia M. de Navarrete. Está dividido en dos partes: la primera, presenta las consideraciones teóricas del problema de las relaciones entre el desarrollo económico y la distribución del ingreso y la segunda, estudia la distribución del ingreso en México. Las relaciones entre la distribución del ingreso y el desarrollo económico constituye un tema relativamente nuevo en teoría económica. Destaquemos que *lo nuevo* es el estudio de la relación entre la distribución del ingreso nacional y el desarrollo económico, puesto que ambos temas han venido siendo estudiados separadamente desde los tiempos de la Escuela Clásica. En efecto, baste recordar el nombre de John Stuart Mill en relación a la distribución y al progreso económico y el "estado estacionario".

A veces suele plantearse la cuestión de si existe una teoría del desarrollo económico que sea realmente autónoma de otras teorías económicas y principalmente, de la teoría de la formación del capital. Entiendo que se trata de un mal planteamiento desde que en economía,

en virtud de la índole del sistema económico, hay teorías que comprenden a otras. Por ejemplo, la teoría de la distribución comprende lógicamente, entre otras, a la teoría de los salarios y de los beneficios. De igual manera, la teoría del desarrollo económico abarca a la teoría de la formación del capital pero es algo más que ésta. Más aún, la teoría del desarrollo económico no es solamente un común denominador de teorías parciales que estudian diversos aspectos del progreso económico. En nuestra opinión, hay problemas que son propios de una teoría del desarrollo económico en cuanto tal. Todo lo que venimos exponiendo tiene por objeto señalar que la relación entre la distribución del ingreso y el desarrollo económico —tema central del trabajo de la señora de Navarrete— es acaso el ejemplo más apropiado de un problema típico de la teoría del desarrollo económico.

Las dos tesis centrales que se sostienen en este trabajo que nos ocupa son: 1) que la desigualdad en la distribución es inevitable en una economía dinámica y 2) que una marcada desigualdad no favorece al desarrollo económico. Para demostrar la primera tesis, la autora parte de un modelo de una economía estacionaria y demuestra que si la propensión al consumo de la comunidad no opera de la misma manera en todos los sectores, surgirán grupos que incrementen sus ahorros y formarán capitales, que a la postre incrementarán los ingresos de sus titulares. En suma: la economía dinámica no admite racionalmente la permanencia de un esquema de la distribución igualitaria. Ahora bien, esta primera tesis no debe conducir a conclusiones erróneas. En efecto, podría pensarse que si la desigualdad es inevitable en una economía dinámica y una economía en expansión es dinámica por definición, sería lógico concluir que la desigualdad es algo

propio de una economía en expansión. Más peligroso sería aún deducir que mientras mayor sea la desigualdad de la distribución de los ingresos, la economía se vuelve más dinámica y con mayor tendencia a la expansión. El trabajo de la profesora Navarrete tiene por objeto aportar las conclusiones correctas sobre estas cuestiones. En este trabajo se pone de manifiesto que la situación de México es un ejemplo de que durante la existencia de una cruda economía dicotómica (un sector reducido de altos ingresos que dirige las inversiones y con alta propensión a importar y un sector mayoritario de reducidos ingresos casi al margen de la economía monetaria), acusó un ritmo de lentísimo crecimiento económico.

Veamos cómo explica la autora su tesis de que una marcada desigualdad no favorece al desarrollo económico. En primer término, nos recuerda que ha sido un lugar común de que la desigualdad contribuye al progreso económico porque contrae el consumo global y posibilita el incremento de los ahorros. Sin embargo, este modo de pensar se ha debilitado y el libro se apoya en varias razones aportadas por la nueva teoría económica. Primero, nos recuerda que no es deseable en todas las circunstancias un alto volumen de ahorros. Explica esta proposición conforme al análisis keynesiano según el cual el volumen de ahorros depende del nivel de los ingresos y no al revés. Sin embargo, es forzoso reconocer que para el caso de nuestros países latinoamericanos, esta proposición keynesiana tiene muy poca vigencia. Es verdad que en todas las circunstancias no es deseable un alto volumen de ahorros y en Economía se explican estas situaciones a través de las famosas discusiones en torno a la llamada "paradoja de la austeridad". Tenemos la convicción de la necesidad de ahondar sobre el papel del ahorro y la austeridad en el proceso del desarrollo económico de las economías latinoamericanas. Si como hipótesis de trabajo asimilamos nuestras economías a las de las colonias americanas de la época de Ben-

jamín Franklin, "la austeridad pública y un menor consumo significarían una mayor inversión" (Cf. Samuelson, Paul, *Economics, An Introductory Analysis*, McGraw-Hill, Third Edition, 1955, p. 237). Sin embargo, hasta donde esta hipótesis se ajusta a la realidad nuestra es un interrogante serio.

Una segunda razón que apunta la tesis sostenida por la profesora Navarrete es que una desigual distribución en el ingreso no provoca necesariamente un alto volumen de ahorros e incluso nos recuerda que algunos autores como Ragnar Nurkse sostienen que una mayor desigualdad en la distribución del ingreso puede disminuir el coeficiente de los ahorros. Se hace presente también una circunstancia importante que condiciona al ahorro personal como fuente de financiamiento de capital, cual es el grado de vigencia del llamado "efecto de demostración". Por último, se destaca la opinión del profesor Kuznets, según la cual a lo largo del proceso histórico se observan combinaciones diferentes entre el ahorro, la inversión y el desarrollo económico. Los ejemplos aportados por Kuznets son: el caso del Japón, de altos coeficientes de ahorro y capital con alta tasa de desarrollo económico; el caso de Suecia, de mediana proporción de inversión con alta tasa de desarrollo y en alguna medida, el de los Estados Unidos; y el caso de la Gran Bretaña de 1870 a 1914, de altos coeficientes de ahorro e inversión con moderadas tasas de desarrollo económico. Nuestra autora afirma que la explicación se encuentra en que la relación producto-capital no es de ninguna manera una constante.

Vale la pena hacer observar otra importante conclusión de la autora. Se trata de la que afirma que la desigualdad en el ingreso, por la estructura de la demanda que la acompaña, estimula las inversiones poco capitalizadas y origina un bajo rendimiento del capital por hombre empleado y, en consecuencia, también resulta desfavorable para un incremento de la tasa de crecimiento eco-

nómico. Seguidamente, se presentan otras proposiciones más que contribuyen a consolidar la posición de que una mayor distribución del ingreso opera positivamente en orden al desarrollo económico. Ahora bien, aceptado que una mayor distribución facilita el desarrollo, surge el problema de una distribución equitativa compatible con una elevada tasa de desarrollo. En la exposición de este asunto, la autora acusa con toda claridad su posición respecto a la recta política económica de los países insuficientemente desarrollados. En este sentido, se concluye que “la única solución racional para proporcionar una equitativa distribución del ingreso y para corregir las deformaciones del desarrollo económico sin disminuir su tasa de crecimiento, radica en que el Estado dirija —con eficiencia y honestidad— una mayor proporción de los recursos nacionales hacia la satisfacción de necesidades colectivas de inversión y consumo que aumenten la productividad del trabajo”. La conclusión central de este trabajo refuta totalmente esa vulgar corriente de opinión —que en la Argentina ha cobrado verdadera virulencia y opera como “grupo de presión”— según la cual en nuestros países sería posible la reproducción de otro “milagro alemán”, a condición que en nuestro medio se acentúen las condiciones de la economía de mercado, el sistema de libre empresa, la libertad de contratación sobre bases individualistas y la limitación del poder de los sindicatos. Es evidente que esta posición desconoce totalmente, o simula desconocer, el problema específico del desarrollo económico de las actuales áreas insuficientemente desarrolladas y en particular, las actuales circunstancias histórico-institucionales que condicionan la economía de los países latinoamericanos. También olvidan algo muy importante respecto al llamado “milagro alemán”: a) la experiencia industrial de Alemania y b) las circunstancias políticas internacionales y socio-institucionales que operaban en ese país apenas terminada la segunda Guerra Mundial.

La segunda parte del trabajo se ocupa concretamente de un análisis exhaustivo de la distribución del ingreso en México. El primer aspecto que se toma es la distribución del producto interno por origen industrial en el periodo 1940-1957. Se destaca en este periodo que la industria nacionalizada del petróleo y la energía eléctrica acusaron una marcada expansión como resultado del apoyo oficial. En otro cuadro estadístico se presenta la distribución de la fuerza laboral por actividades en los años 1930, 1940, 1950 y 1957. En la evolución de la ocupación de la mano de obra en México se cumplen las mismas tendencias que se han acusado en el desarrollo económico de otros países: a) disminución de la ocupación en la agricultura conforme se incrementa el nivel de ingresos; b) aumento de la ocupación en la industrial y c) aumento de la ocupación en los servicios a medida que se incrementa el producto *per capita*. Relacionado con las tendencias anteriores se destacan también la evolución del producto por trabajador ocupado en las diferentes ramas industriales. Esto último se obtiene mediante la división del por ciento del valor de la producción y el por ciento de la ocupación de cada rama de actividad. Aquí se destaca como el hecho más relevante, la baja productividad que prevalece en la agricultura y el descenso de la productividad en los sectores de los servicios privados y del Gobierno. En suma: de los cuadros estadísticos la autora infiere que en México hay una tendencia a reducirse la disparidad entre el producto medio de los diferentes sectores a medida que aumenta el nivel de ingresos. En otros términos, lo anterior significa que el producto medio en el sector agrícola tiende a aumentar, mientras hay una tendencia a disminuir en el sector de los servicios.

De mucho interés es el capítulo dedicado a la distribución del ingreso entre los factores de la producción. Se trata de la distribución funcional del ingreso nacional, estudio que en nuestros países

ofrece siempre serias dificultades de orden estadístico. Sin embargo, en este trabajo que nos ocupa se ha llegado a algunas conclusiones, entre las cuales podemos destacar las siguientes: en 1940, los empresarios comandaban el 60 % del ingreso nacional y los asalariados, el 40 %; diez años después, en 1950, los empresarios lograron alcanzar el 66 % del ingreso, mientras los asalariados disminuyeron al 34 %. Sin embargo, se operó también una elevación en el nivel de vida. En realidad, el desarrollo económico de la década de los años 40 en México causó una mayor disparidad entre el ingreso medio del empresario y el del asalariado y esta tendencia cobró especial énfasis en el sector agrícola. El capítulo siguiente estudia la distribución del ingreso personal. A nuestro juicio, se trata del capítulo más meritorio de la Segunda Parte, por cuanto su elaboración ha significado un serio esfuerzo metodológico digno de ser destacado. A causa de una falta absoluta de datos sobre la distribución del ingreso personal en México, no era posible presentar ningún análisis del fenómeno de la distribución del ingreso personal. Para suplir esta deficiencia, que no podía ser salvada ni por estadísticas impositivas ni por tabulaciones del sistema de seguridad social, en octubre de 1956 se hizo una encuesta por muestreo matemático de los ingresos y egresos de la población y que abarcó a todo el país.

Los resultados obtenidos de la investigación son los siguientes: a) que en el lapso de 7 años, de 1950 a 1957, hubo un incremento real del 23 % en el ingreso familiar para todo el país; b) que el 20 % de la población de más bajos ingresos soportó un deterioro tanto relativo como absoluto en sus ingresos personales. Termina el libro con un capítulo de resumen y conclusiones.

La conclusión central es que existe una relación de dependencia entre la distribución del ingreso y el desarrollo económico, debido principalmente a que la distribución del ingreso determina el volumen y composición de la demanda y a través de ésta, el volumen y selección de las inversiones. Además, la distribución del ingreso influye en la composición de la oferta de trabajo por cuanto permite una mayor eficiencia en la fuerza laboral. Queda reducido a plano muy secundario, el papel de la distribución del ingreso en la formación del ahorro nacional en razón de que el ahorro personal ha perdido relevancia como fuente de las inversiones. No es posible resumir en una recensión bibliográfica, todas las conclusiones de la investigación. Solamente nos limitaremos a invitar a nuestros lectores interesados en el problema del desarrollo económico de América Latina a estudiar detenidamente este trabajo de singulares méritos.

RAÚL ARTURO RÍOS