

# **La estructura de la distribución del ingreso como obstáculo al desarrollo económico de América latina.**

**JAVIER SALINAS SANCHEZ**

Profesor adjunto  
de la Cátedra de Economía Política  
y Hacienda Pública  
Facultad de Derecho  
Universidad de Valladolid

## **1. LA TEORIA DE LA DISTRIBUCION DEL INGRESO Y EL CRECIMIENTO ECONOMICO**

### **A) ENCUADRE TEÓRICO Y ANÁLISIS DE LA POSICIÓN ESTRUCTURALISTA**

En un intento de sistematización sumaria podemos presentar la amalgama teórica que constituye en el amplio campo de la ciencia económica la denominada teoría de la distribución, como resumida básicamente en dos tipos de análisis: un tipo de análisis más tradicionalmente arraigado en la teoría económica, que es el análisis funcional de la distribución del producto social, el cual, arrancando a finales del siglo XVIII con David Ricardo, llega hasta nuestros días dividido básicamente en dos orientaciones teóricas notablemente distintas.

a) Por una parte están el conjunto de teorías que de forma más o menos explícita aceptan el principio de una distribución funcional del ingreso armónica. Las leyes del mercado se imponen al poder de decisión de los sujetos económicos y marcan la estructura de la distribución que por ser la óptima alcanzable es básicamente armónica, según la racionalidad económica. Siguen esta orientación las teorías ricardiana, neoclásica y la más moderna de programación lineal.

b) Por otra parte están el conjunto de teorías que reconocen la capacidad de dominación, negociación y coalición de grupos sociales con poder económico para la modificación discrecional de la estructura de la distribución del ingreso. Siguen esta orientación la teoría marxista del excedente económico (en reformulación del concepto ricardiano), la teoría de los

macroorganismos de François Perroux y la aplicación por Goran Nyblen de la teoría de los juegos al análisis de la distribución del ingreso (1).

Con Vilfredo Pareto, lo que habría de constituir la escuela italiana de economía y estadística viene a complementar el tipo tradicional de la teoría de la distribución funcional del ingreso con un tipo de análisis teórico-empírico enfocado sobre la distribución de la riqueza y del ingreso personal. De esta escuela quizá el autor más conocido sea Conrado Gini, por su elaboración estadística de un índice de concentración ampliamente utilizado en los estudios empíricos de las estructuras de rentas (2).

Esta doble tipología de la teoría de la distribución lógicamente es complementaria, por lo que no es de extrañar que la teoría del desarrollo haya asimilado a ambas en sus planteamientos actuales, aunque ciertamente en muchos casos afirmaciones sobre análisis funcional no expresen claramente las posibles implicaciones para el análisis del tipo personal y viceversa. En concreto, la teoría del desarrollo se plantea como problema central la posible relación existente entre ritmos de crecimiento y niveles de equidad distributiva del ingreso. Un primer aspecto de esta relación estriba en el grado de influencia que el crecimiento económico ejerce a largo plazo sobre una distribución de la renta más equitativa. Aunque justificándolo con motivos muy distintos al razonamiento neoclásico, Simon Kuznets parece admitir que en los países industrializados se ha experimentado esta relación a la larga entre crecimiento de la renta *per capita* y una mayor igualdad en la distribución del ingreso (3). Sin embargo, la misma relación a corto plazo es mucho más polémica y generalmente es considerada como

---

(1) Ver, por ejemplo, GORAN NYBLEN: *The problem of summation in economic science* (Lund: C. W. K. Gleerup, 1951). FRANÇOIS PERROUX: *La Economía del siglo XX* (Barcelona: Ariel, 1961).

(2) Ver, por ejemplo, VILFREDO PARETO: *Cours d'économie politique*, nueva edición, por G. H. Bousquet et G. Busino (Géneve: Droz, 1964). CONRADO GINI: "Il diverso accrescimento delle classi sociali e la concentrazione della ricchezza", *Giornale degli Economisti*, vol. XXXVII, serie II (octubre, 1909). *Ricchezza e reddito*, raccolta di scritti editi ed inediti con prefazione e note del professore A. de Vita (Torino: V. T. E. T., 1957).

(3) El razonamiento neoclásico se basa en tres supuestos fundamentales: 1) Que la elasticidad de sustitución entre capital y trabajo es menor que la unidad; 2) Que los intereses del capital son ingresos para grupos de niveles elevados de renta, mientras que los salarios son ingresos para grupos de rentas bajas; 3) Que no existen cambios tecnológicos. Según esto, a medida que aumenta el *stock* de capital en relación a la oferta de trabajo, la productividad marginal del trabajo con respecto a la del capital se incrementará paulatinamente, por lo que su grado de participación en la distribución del producto social se verá también incrementada. A largo plazo, el desplazamiento de la participación de los factores de producción en la obtención del producto social lleva consigo una tendencia a la igualdad en la distribución del ingreso. SIMON KUZNETS critica el automatismo del razonamiento neoclásico y ve en el proceso de crecimiento factores que implican tendencias hacia

dependiente de la estrategia de crecimiento elegida (fundamentalmente de la opción adoptada por procesos productivos con mayor o menor capacidad de absorción de mano de obra) (4).

Pero, sin duda, el aspecto más polémico de este tema de la relación entre el crecimiento económico y la distribución de la renta lo constituye la relación inversa a la anterior reseñada. Desde muchos ángulos de la literatura del desarrollo se considera que existe un conflicto entre la igualdad de la distribución de la renta y la tasa de crecimiento de la misma. Más específicamente, se defiende la hipótesis de que una estructura de desigualdad en la distribución del ingreso induce a tasas de crecimiento económico mayores, porque los grupos sociales de elevados ingresos tienden a un mayor grado de ahorro que permite niveles de acumulación de capital más elevados. Desde otros ángulos de la literatura del desarrollo, la óptica de esta relación es completamente distinta. Básicamente se considera que una estructura de concentración del ingreso no sólo no favorece el crecimiento económico, sino que, de hecho, constituye una barrera al mismo y que una redistribución de la renta estimularía mayores tasas de crecimiento. Es en esta orientación en la que se encuadra el pensamiento estructuralista latinoamericano, cuya argumentación a este respecto intentaremos analizar en las siguientes líneas.

La importancia que el movimiento estructuralista concede al estudio de este tema queda patentemente reflejada en esta cita del autor brasileño Celso Furtado:

“El perfil de la demanda, es decir, la forma de distribución del ingreso social, debe ser cuidadosamente estudiado, pues este perfil constituye la clave en la identificación del grado de desarticulación de la estructura económica en análisis, en otras palabras, de las características del subdesarrollo” (5).

En cuanto a la argumentación estructuralista, puede ser presentada en tres puntos, hecha la salvedad que, ciertamente, no son puntos aislados.

---

una mayor desigualdad distributiva. Sin embargo, a su juicio, es en la creciente influencia política de los grupos de niveles de renta bajos donde se encuentra la verdadera justificación de una tendencia a la igualdad en la distribución de la renta de los países industriales. Ver SIMON KUZNETS: “Economic Growth and Income Inequality”. *American Economic Review*, vol. XLV, núm. 3 (marzo, 1955), págs. 1-28.

(4) Ver B. F. JOHNSTON and J. COWNIE: “The Seed Fertilizer Revolution and Labor Force Absorption”. *The American Economic Review*, vol. LXIX, núm. 4 (septiembre, 1969), págs. 569-82.

(5) CELSO FURTADO: *L’Amerique Latine* (París: Sirey, 1970), págs. 61-62.

sino interrelacionados, y representan diversos aspectos de una misma posición teórica.

a') *Ensanchamiento del mercado*

La actual estructura de concentración del ingreso que experimenta la sociedad latinoamericana en general contribuye al estancamiento económico de la región al originar un mercado reducido para los bienes de consumo de masas. El proceso de sustitución de importaciones experimentado en las primeras décadas del presente siglo ha desplazado la demanda hacia bienes de consumo duraderos y bienes de capital, cuya producción acarrea una relación capital-producto más elevada. Debido a que la oferta de mano de obra era estructuralmente superior a su demanda, el nivel de salarios reales se ha mantenido constante, por lo que el incremento de la intensidad de capital ha originado que el valor añadido generado en el proceso de industrialización se haya concentrado en las manos de los propietarios de dicho factor. Desde el punto de vista del pensamiento estructuralista, este proceso tiende al estancamiento económico, al no potenciar el necesario incremento de la demanda que las expectativas empresariales requieren para invertir. La consideración de que la capacidad de compra de la gran masa de la población es el componente principal de la demanda agregada obliga a considerar que es necesaria una política de redistribución del ingreso que permita tasas de crecimiento más altas a las economías latinoamericanas (6).

En este punto el pensamiento estructuralista muestra raíces netamente keynesianas. En la hipótesis keynesiana de una situación lejana al pleno empleo, lo que se necesita es una elevada propensión a consumir que estimule la demanda de capital y haga rentable la incorporación de recursos ociosos disponibles en el proceso productivo tanto de bienes de consumo como de bienes de capital. Una desigualdad excesiva en la distribución del ingreso provocaría una propensión a consumir baja, desalentando a la inversión para la utilización de recursos disponibles. Así, Keynes, de forma expresa concluye:

“El crecimiento de la riqueza, lejos de ser independiente de la abstención de los ricos, como se cree corrientemente, es muy probable

---

(6) ANÍBAL PINTO y ARMANDO DI FILIPPO: “Notas sobre la estrategia de la distribución y la redistribución del ingreso en América Latina”, *El Trimestre Económico*, vol. XLI, núm. 162 (abril-junio 1974), pág. 361.

que se vea entorpecido por ella, (por lo que) se hace desaparecer así una de las principales justificaciones sociales de la gran desigualdad en la riqueza" (7).

También Oscar Lange en la exposición del concepto de la "propensión al consumo óptima" se muestra como precursor en este punto del pensamiento estructuralista. En su concepto, la inversión es función directa del consumo e inversa del tipo de interés. Más específicamente, el efecto del consumo sobre la inversión es ambivalente. Por una parte, el consumo repercute positivamente en la inversión, al mejorar las expectativas de los empresarios; pero por otra parte, el consumo, a través de un mayor nivel de renta, eleva el tipo de interés (ya que se exige un tipo más alto para transmitir el dinero demandado por motivo especulación en dinero demandado por motivo transacción), que, a su vez, actúa negativamente en el nivel de inversión. Suponiendo que la oferta monetaria se mantiene constante, existe una propensión al consumo óptima, que es aquella que maximiza el nivel de inversión (8).

M. N. Delivanis, entre otros autores, discuten la posibilidad de la aplicación del análisis keynesiano a la realidad económica del subdesarrollo (9). En su concepción, una redistribución de la renta que repercute en los ingresos de las clases populares necesariamente ha de acarrear una tensión inflacionaria. La superación de tal situación únicamente vendrá posibilitada con el paralelo incremento del flujo de bienes provocado por la creación de nuevas inversiones. Sin embargo, esta creación solamente se llevará a efecto si coinciden dos fenómenos:

a) Que la población favorecida por la nueva redistribución del ingreso opte por la demanda más que por el atesoramiento, y por la demanda de productos nacionales más que por la de productos extranjeros. Si los nuevos ingresos de los beneficiarios de una distribución más equitativa se dedican no al consumo, sino al atesoramiento o al consumo de productos extranjeros, ciertamente no producirán una tensión inflacionaria en el mercado nacional, pero tampoco ejercerán efectos favorables en la inversión doméstica.

---

(7) J. M. KEYNES: *The general theory of employment, interest and money* (New York: Narcout Brace, 1936), pág. 373.

(8) OSCAR LANGE: "The rate of Interest and the optimum propensity to consume", *Económica*, vol. V (febrero 1938), págs. 12-32.

(9) Ver MARÍA NEGREPONTI-DELIVANIS: "Influencia del desarrollo económico sobre la distribución de la renta nacional", *Moneda y Crédito*, núm. 81 (junio 1962), páginas 3-29.

b) Que el país en cuestión tenga factores de producción desocupados. Sin ellos, la relación entre inversión y consumo con que Lange completa el razonamiento keynesiano alcanzaría un punto más allá del cual todo incremento de consumo no origina una elevación en la tasa de inversión, sino una subida general del coste de los factores que aceleraría el proceso inflacionario. Incluso antes de llegar a la situación de pleno empleo, la realidad del subdesarrollo hace prever estrangulamientos sectoriales. Fácilmente, o no hay suficiente mano de obra especializada o no existe capital financiero para materializar las nuevas inversiones.

Se puede afirmar, por tanto, concluye Delivanis,

“que una mayor cantidad de dinero en poder de las clases pobres de un país subdesarrollado no tendría el resultado esperado en relación con el desarrollo, bien porque los estrangulamientos en algunos sectores bloqueasen la expansión ya desde el principio, o bien porque las gentes prefiriesen productos importados a bienes nacionales... De todo esto se deduce que el esquema keynesiano no funciona lo mismo en los países subdesarrollados que en los desarrollados, por las reacciones opuestas que se producen a causa del subdesarrollo” (10).

Sin duda alguna, el centro del problema estriba en la hipótesis keynesiana de pleno empleo. El pensamiento estructuralista parece partir de un hecho cierto de la realidad latinoamericana: la existencia en numerosas industrias de la región con exceso de capacidad, asimilando tal situación a la no conservación de pleno empleo. Sin embargo, existen factores contrarios a la razonable aceptación de que el caso latinoamericano sea un caso de subconsumo. Por una parte, la experiencia de los últimos decenios informa de un proceso inflacionario continuo que difícilmente permite pensar en una contención de la demanda por motivos de atesoramiento. Por otra parte, está también la experiencia generalizada de déficits presupuestarios que, indudablemente, mueven la renta y la demanda agregada hacia niveles monetarios y reales más altos. El fenómeno indicado del exceso de capacidad productiva no aprovechada quizá pueda explicarse, mejor que como una situación por debajo del pleno empleo y de subconsumo, como un crecimiento desequilibrado seguido por el modelo de crecimiento latinoamericano. La base más firme para esta interpretación estriba en que el exceso de capacidad apuntado no se generaliza, sino que surge en sectores concretos y aislados, e incluso es en algunos casos cons-

---

(10) *Ibid.*, pág. 5.

cientemente provocado, o bien para aprovechar las economías de escala potenciales o bien como forma de establecer barreras de entrada que permitan un cierto control monopolístico del mercado. Si ésta es la hipótesis más probable en la situación latinoamericana, el incremento cuantitativo de la demanda agregada defendido por Celso Furtado no parece constituir la vía de solución adecuada, sino que ésta habría de ser buscada en políticas comerciales de penetración en mercados extranjeros o en políticas de precios que provoquen desplazamientos de la demanda hacia aquellos sectores donde se ha producido el exceso de capacidad (11).

Estos razonamientos desplazan el foco de la argumentación redistributiva del ingreso del aspecto cuantitativo de la demanda a aspectos cualitativos de la misma referentes a su composición. En este sentido es importante hacer notar que una redistribución de la renta desplaza la composición de la demanda de bienes cuya elasticidad demanda-renta es elevada (bienes de lujo) a bienes cuya elasticidad demanda-renta es mucho más reducida (por ejemplo, bienes de consumo de primera necesidad). Este fenómeno quiere ser reflejado en el diagrama 1. En donde:

El eje de ordenadas, C, mide niveles de consumo de dos bienes, A (cuya elasticidad renta es baja) y B (cuya elasticidad renta es elevada).

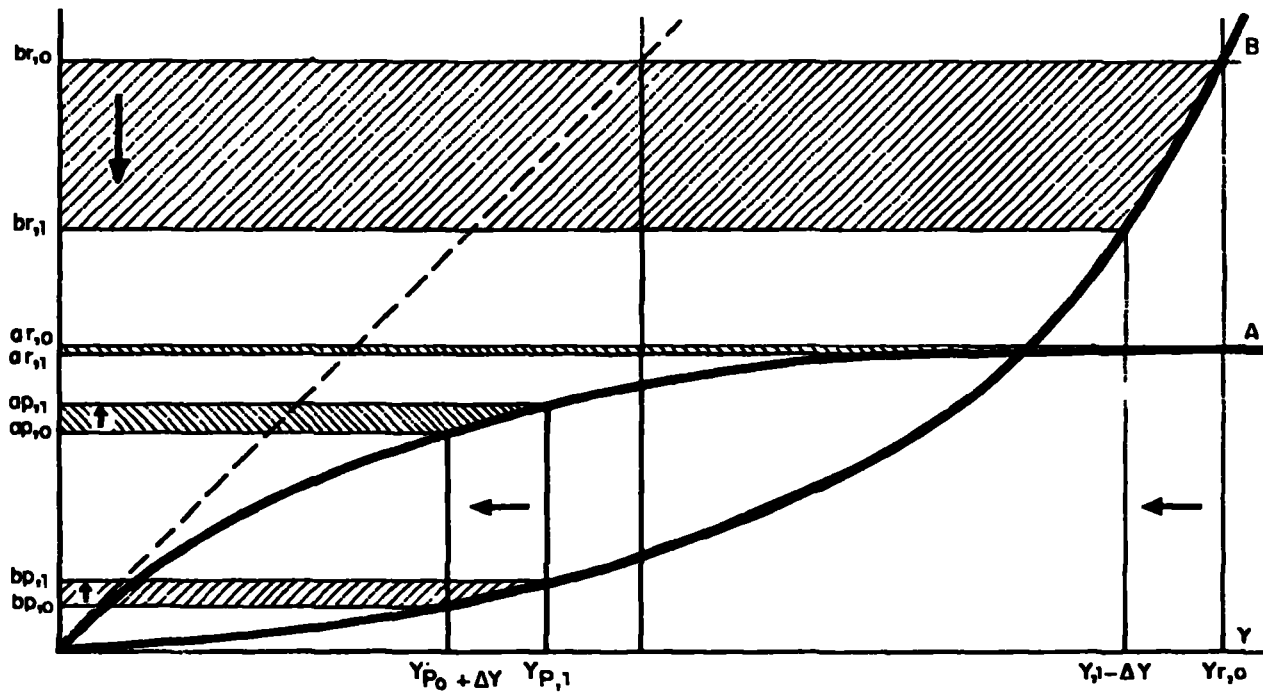
El eje de abscisas, Y, mide niveles de rentas de dos tipos de demandantes,  $Y_p$  (demandantes pobres),  $Y_r$  (demandantes ricos). Una redistribución de la renta de cuantía  $\Delta Y$  desplaza la posición inicial de  $Y_p$  a un nivel de renta superior en  $+\Delta Y$  (pasando de  $Y_{p,0}$  a  $Y_{p,1}$ ), y la posición inicial de  $Y_r$  a un nivel de renta inferior en  $-\Delta Y$  (pasando de  $Y_{r,0}$  a  $Y_{r,1}$ ). Las curvas B y A muestran los efectos provocados en los niveles de consumo de ambos bienes.

Para el bien B, el descenso de consumo experimentado por  $Y_r$  es netamente superior al incremento de consumo experimentado por  $Y_p$ :  $b_{r,0} - b_{r,1} > b_{p,1} - b_{p,0}$ .

(11) Ver J. F. PICKERING: *Industrial Structure and Market Conduct* (Bath: The Pitman Press, 1974), págs. 68-79.

Diagrama 1

EFFECTOS DE UNA REDISTRIBUCION DE LA RENTA SOBRE LA DEMANDA  
DE BIENES DE ELASTICIDAD-RENDA ELEVADA Y BAJA





Para el bien A, el descenso de consumo experimentado por  $Y_r$  es netamente inferior al incremento de consumo experimentado por  $Y_p$ :

$$a_{p,1} - a_{p,0} > a_{r,0} - a_{r,1}$$

Así, queda visto en el diagrama 1 cómo el efecto de redistribución de la renta desplaza la composición de la demanda hacia los bienes como A, cuya elasticidad demanda-renta es baja.

#### b') *Reducción de importaciones*

En esta segunda línea de aspectos cualitativos de la demanda, el pensamiento estructuralista fija un segundo punto de argumentación en favor de la redistribución del ingreso latinoamericano. Se mantiene que, siendo así que un desequilibrio estructural de las balanzas de pago de los países de la región constituye uno de los mayores problemas económicos a los que tienen que hacer frente dichos países, y que parece razonable aceptar la hipótesis de que a mayores niveles de renta existe una propensión marginal a la importación mayor, la reducción de estos niveles altos de renta reducirá, a su vez, la demanda de bienes extranjeros (12).

Esta argumentación estructuralista difícilmente se puede rechazar desde un punto de vista teórico, pero, sin embargo, merece la pena realizar un par de observaciones que la fijen en sus justos términos: en el marco del subdesarrollo latinoamericano.

En la etapa en que la economía regional seguía un modelo de crecimiento "hacia afuera", prácticamente el intercambio comercial en el mercado internacional era de materias primas y productos alimenticios latinoamericanos por bienes manufacturados. Actualmente el proceso de sustitución de importaciones por industrialización ha modificado notablemente el modelo de crecimiento anterior. En lo que respecta a la composición de importaciones, durante el período de crecimiento hacia afuera el grueso de las mismas lo constituían bienes manufacturados. Hoy día esos bienes se producen en su mayoría en el interior de la economía regional y en situaciones de protección arancelaria suficiente como para que la demanda interna de los mismos no acuda en cuantías sustanciales hacia productos sustitutivos importados. En el momento actual del desarrollo latinoamericano el grueso fundamental de bienes importados lo constituyen bienes de capital para la industrialización de la economía regional. El punto impor-

(12) Ver CELSO FURTADO: *Teoría y política del desarrollo económico* (México: Siglo XXI, 1967), págs. 352-353.

tante a hacer notar a este respecto lo constituye el cambio fundamental que se ha experimentado en cuanto a la relación entre la demanda de los grupos de rentas elevadas y el coeficiente de importación de las economías de la región. Mientras en una etapa anterior en el proceso de desarrollo latinoamericano la relación se daba a través de la demanda directa de bienes extranjeros, hoy día esa relación hay que buscarla en la repercusión indirecta que potencialmente tiene a través de la demanda de aquellos productos manufacturados en cuyo proceso de producción se utilicen bienes importados.

c') *Eficiencia productiva*

Con lo anteriormente expuesto se pone de manifiesto cómo el razonamiento especulativo en torno al comportamiento de la demanda guarda estrecha relación en lo concerniente a los posibles efectos de una redistribución del ingreso social con las características que presente la oferta. El pensamiento estructuralista no pasa por alto este aspecto y ve en él también bases para defender una mayor igualdad en la distribución de la renta (13). La línea del argumento se basa en que un desplazamiento de la demanda de bienes de alta elasticidad demanda-renta hacia bienes de baja elasticidad demanda-renta conduciría a las economías latinoamericanas hacia un mayor grado de eficiencia productiva. Este mayor grado de eficiencia productiva, se argumenta, viene dado por tres efectos.

En primer lugar, una mejora en el nivel de renta de las clases populares mejoraría las condiciones sanitarias, culturales, etc., de los trabajadores, haciendo que el factor trabajo alcanzase niveles de productividad más altos (14).

En segundo lugar, un desplazamiento de la demanda de bienes superiores a bienes básicos produciría un desplazamiento de recursos de los procesos productivos de los primeros a los procesos productivos de los segundos, permitiendo en éstos que se establezcan sistemas productivos en los que se asimilen en mucho mayor grado las posibles economías de escala, que permite un amplio volumen de producción (15).

---

(13) Para una expresión sistemática de toda esta problemática, siguiendo la más estricta presentación nekeynesiana, ver CELSO FURTADO: "Los perfiles de la demanda y de la inversión", *El Trimestre Económico*, vol. XXXVII, núm. 147 (julio-septiembre 1970), págs. 463-487.

(14) Sobre este punto ver L.SPAVENTA: "Effects of demand composition change in labor productivity and employment", *Internacional Economic Papers*, núm. 12 (1967).

(15) "High wages will increase the rewards from developing labor saving techniques and stimulate research and innovation. Experience with capital equipment

En tercer lugar, un desplazamiento en la composición de la demanda de bienes superiores a bienes básicos permitiría en mucho mayor grado la combinación más óptima de factores productivos que incurrieran en menor costo-oportunidad. En concreto, los bienes de lujo y de consumo duradero suelen exigir procesos productivos con coeficientes capital/trabajo altos. La producción de bienes de primera necesidad y alimenticios permiten procesos productivos con coeficientes capital/trabajo más bajos. Puesto que el costo oportunidad del factor trabajo en las economías latinoamericanas es notablemente bajo y, sin embargo, el del factor capital es muy elevado, una redistribución de la renta y el correspondiente cambio en la composición de la demanda por él provocado conduciría a con los mismos recursos aumentar las posibilidades de producción de las economías latinoamericanas (16).

El punto clave de esta argumentación estructuralista estriba en que toda ella descansa en una hipótesis cuya aceptación requiere de comprobación empírica. En concreto, en cuanto a los dos últimos efectos aludidos de economías de escala y menor costo-oportunidad en los procesos productivos, la argumentación puede ser vuelta del revés con la misma lógica interna. Se puede defender que existen mayores economías de escala en la producción de bienes de consumo duradero (como automóviles) que en la producción de bienes básicos (como productos alimenticios), con lo que el efecto de una redistribución del ingreso social provocaría un efecto neto negativo en cuanto a la explotación de economías de escala. En cuanto al menor costo-oportunidad de los procesos productivos, habría que comprobar empíricamente si realmente existe una correlación positiva entre coeficientes de capital y elasticidad de demanda-renta de los bienes producidos por las economías latinoamericanas. Por último, en cuanto al incremento de productividad del factor trabajo, del mismo modo que puede conseguirse a través de una redistribución del ingreso social, se puede conseguir a través del gasto público en servicios tales como educación y

---

will faster the inclination and ability to innovate. Changes in one industry will create the need and opportunity for changes in another industry. A large-scale consumers'goods industry will make a large-scale producers'goods industry possible, and cheaper producers'goods will create the possibility of marketing new types of consumers'goods or old types on a new scale." W. PAUL STRASSMAN: "Economic growth and Income Distribution", *Quarterly Journal of Economics*, vol. LXX, núm. 3 (agosto 1956), pág. 430.

(16) *Ibid.*, págs. 425-440. También ver CELSO FURTADO: *The Economic Growth of Brazil* (Berkeley: University of California Press, 1965), págs. 155-165. En donde se analiza la influencia ejercida en el crecimiento brasileño de finales del siglo XIX por el desplazamiento de mano de obra de sectores de baja productividad a otros de productividad más elevada.

sanidad. Cuál de las dos vías resulta más eficiente para el mismo objetivo es cuestión también de carácter más empírico que especulativo.

Sin embargo, lo que sí es importante resaltar en todo este planteamiento teórico estructuralista es el carácter de interdependencia que presentan todos los fenómenos argüidos. Si una redistribución del ingreso social provocara un cambio en la composición de la demanda agregada de bienes, y como consecuencia de ella se originara un cambio en la demanda de factores productivos (en el sentido de incrementar la demanda de factor-trabajo), ésta, a su vez, originaría una nueva redistribución de la renta, que continuaría la serie de procesos en cadena señalados. La importancia de los efectos en cadena provocados dependería de cómo afecte el cambio en la composición de la demanda de bienes en la demanda de factores, es decir, en la relación capital-trabajo incorporada a los factores productivos de los bienes de alta y baja elasticidad-renta.

#### B) EL ARGUMENTO DE LOS EFECTOS SOBRE EL AHORRO

Donde, sin duda, se ha concentrado el aspecto polémico de la relación entre la distribución de la renta y el crecimiento económico es en los efectos que una determinada estructura distributiva de la renta produce en el ahorro, como base de la formación de capital. La argumentación más generalmente aceptada en este sentido hay que reconocer que, más o menos implícitamente, discurre por la línea de que una estructura de concentración del ingreso es más favorable a una tasa mayor de ahorro, y que una redistribución del ingreso haría disminuir esta tasa, con lo que decrecería el ritmo de acumulación de capital y, en consecuencia, el ritmo de crecimiento económico (17).

Como iniciación al análisis de este punto polémico interesa hacer algunas observaciones sobre aspectos de orden metodológico del concepto de ahorro, en el sentido con que es utilizado a este respecto de la potencial influencia de una determinada distribución del ingreso social sobre la formación de capital. En concreto, interesa hacer algunas observaciones sobre los modos de estimación estadística de tres conceptos de ahorro.

---

(17) TIMOTHY KING: "Private Savings", en K. Griffin, ed., *Financing Development in Latin America*, pág. 153.

a') *Ahorro agregado o ahorro nacional*

Importa hacer la observación de que el acto del ahorro no es un acto que pueda ser fácilmente observado ni cuantificado. En consecuencia, las medidas de ahorro de un país que presentan las estadísticas nacionales no son sino estimaciones derivadas de tal agregado como residual de otros agregados macroeconómicos: fundamentalmente, la renta nacional y el gasto total. De esta forma, todas las puntualizaciones que quepan hacerse en cuanto a la fiabilidad de la estimación de dicha renta y gasto caben ser aplicadas implícitamente a la estimación del ahorro.

A esta primera observación hay que añadir otra más específica referida a la estimación del ahorro como residual macroeconómico. Conceptualmente, la forma ideal de estimación del ahorro nacional sería a través de cualquier medida del Ingreso Nacional, es decir, del Producto Nacional Bruto a coste de factores (el cual podría venir dado por el Producto Nacional Bruto a precios de mercado, menos impuestos indirectos, más transferencias) y sustrayendo del gasto total en la formación de capital los impuestos indirectos pagados sobre los bienes de capital. Sin embargo, la falta de datos estadísticos impide esta vía de estimación, siendo más usualmente utilizada la estimación del ahorro a través del Producto Nacional Bruto a precios de mercado. A nivel de comparación internacional, éste es un método generalizado, por lo que no existe a este respecto mayor problema, pero siempre es importante tener en cuenta que el nivel de los impuestos indirectos recaudados en concepto de gasto en bienes de capital afecta a la proporción del Producto Nacional Bruto dedicada al ahorro (18).

b') *Ahorro público*

Convencionalmente, la contabilidad nacional define el ahorro público como la diferencia contable entre ingresos y gastos presupuestarios. Sin embargo, desde el punto de vista con que se examina el ahorro público en cuanto al problema que estamos analizando, tal concepto es relativamente irrelevante. En principio, como se señala en otros momentos de este trabajo, la tendencia generalizada de las economías latinoamericanas es de déficit presupuestarios. Sin embargo, el papel que los Gobiernos realicen como fuentes de ahorro impulsor del crecimiento económico puede ser

---

(18) En muchas ocasiones algunos autores sugieren que las contabilidades nacionales subestiman la proporción del producto nacional bruto dedicado a la formación del capital. Ver M. MAMALAKIS: "Negative personal saving in the Chilean National Accounts: An Artifact or Reality", *Yale Growth Centre Discussion Paper*, núm. 36 (sin publicar).

muy positivo. Lo que importa son los gastos de formación de capital llevados a cabo por el Gobierno. Si éstos son llevados a cabo con déficit presupuestarios no indican más que posiblemente su financiación ha sido a través de un ahorro forzoso implementado por la inflación provocada con la actuación gubernamental.

*c') Ahorro privado*

Aunque es un problema que también se plantea con referencia al ahorro público, fundamentalmente es con respecto al ahorro privado donde se plantea la conveniencia o no conveniencia de incluir y en qué extensión los gastos en bienes de consumo duradero dentro de la estimación del ahorro. La práctica convencional en las contabilidades nacionales es discriminatoria a este respecto. Normalmente los gastos en vivienda y edificación se consideran como ahorro, mientras que el resto de gastos en bienes de consumo duraderos no. Se puede argumentar que el gasto en bienes de consumo duraderos es prácticamente un acto de ahorro, puesto que renuncia a un consumo actual inmediato para apropiarse de futuros servicios que un bien de ese tipo ha de rendir en el futuro. Si nembargo, parece más adecuado que, desde el punto de vista del crecimiento económico, el gasto en bienes de consumo duraderos no sea considerado como ahorro. Nuevamente la formación de capital sirve de punto de orientación sobre la opción a seguir. A este respecto, la observación fundamental estriba en que el gasto en bienes de consumo duraderos, si bien provee de servicios futuros, representa ya una hipoteca de recursos canalizados hacia el consumo; mientras que el ahorro líquido representa recursos no comprometidos que en su día pueden ser materializados en bienes de capital, los cuales, a su vez, producirán bienes de consumo o servicios en un futuro más lejano, pero también con mayor productividad.

En la intención de sistematizar nuestro análisis de la potencial relación entre la distribución de la renta y el crecimiento económico a través del ahorro, parece conveniente el diferenciar las diferentes fuentes a ahorro que pueden influir en la formación de capital nacional. Las economías latinoamericanas son economías mixtas (excepto Cuba), es decir, que existe una decidida intervención estatal en la formación de capital, por lo que la primera descomposición del agregado macroeconómico del ahorro nacional que cabe hacerse es la distinción entre ahorro público y ahorro privado. Por lo que respecta al ahorro privado, se puede hacer distinción en él entre ahorro de las sociedades mercantiles (procedente de su retención de

beneficios) y ahorros personales (entendidos éstos en sentido amplio, con inclusión de los procedentes de negocios que no revistan la forma legal de sociedad mercantil). A estas fuentes nacionales de formación de capital cabe añadir los ahorros extranjeros (entendidos éstos como entrada neta de capitales). De cuál es la contribución relativa de las diferentes fuentes de ahorro nos habla el cuadro 1, en el que se recogen como porcentajes del Producto Nacional Bruto, a precios de mercado. De este cuadro se deduce que, para nuestro estudio, la fuente más interesante de ahorro es el ahorro personal, ya que, cuantitativamente, constituye la porción más importante de los ahorros totales latinoamericanos. Además, es razonable admitir *a priori* que este tipo de ahorros son los que guardan relación más directa con las diferentes formas que puede presentar la distribución del ingreso.

En la literatura del desarrollo económico quizá el tipo de análisis sobre el ahorro personal que más hayan proliferado sean análisis funcionales en los que se estudia la relación entre diferentes tipos de renta y tasas de ahorro. La tendencia general de estos análisis es a presumir que la propensión marginal al ahorro de los ingresos recibidos en concepto de beneficios es mayor que la propensión marginal al ahorro de los ingresos recibidos en concepto de trabajo. La implicación de tal hipótesis desde el punto de vista de la distribución personal del ingreso es clara. Al ser el número de receptores de beneficios muy inferior al número de receptores de salarios se propugna una estructura de concentración de la renta, como más favorable para el crecimiento económico que una estructura distributiva más homogénea. Sin embargo, la posición de A. Lewis cualifica tal opción. En opinión de Lewis,

“dados dos países con igual renta, siendo la distribución más igual en uno que en otro, los ahorros pueden ser mayores donde la distribución es menos igual si los beneficios son relativamente más elevados que la renta de la tierra. Es precisamente cuando la desigualdad acompaña a los beneficios cuando se facilita la formación de capital, pero no cuando acompaña a la renta de la tierra” (19).

En otro momento el mismo autor se muestra partidario de un cierto nivel de inflación, porque en dicho proceso el orden normal es el de preceder la subida de precios a la de salarios, con lo que el empresario nor-

---

(19) W. A. LEWIS: “Desarrollo económico con oferta ilimitada de trabajo”, *De Economía*, núm. 67 (Madrid, 1960), pág. 993.

Cuadro 1

FUENTES DE AHORRO PARA LA FORMACION DE CAPITAL EN 14 PAISES LATINOAMERICANOS  
(Porcentajes promedio de los P. N. B. a precios de mercado) (a)

PAISES	Formación bruta de capital	Depreciación	Ahorros públicos (b)	Sociedades públicas (b)	Sociedades privadas (b)	Economías domésticas	Déficit actuales de la balanza de pagos
Argentina (1955-63) ...	19.9	4.0	1.4	-0.5	2.5	11.0	1.5
Bolivia (1958-67) ...	15.2	7.1	0.4	0.7	0.5	1.4	5.4
Brasil (1957-63) ...	16.9	5.0	3.5		7.4		1.8
Chile (1960-67) ...	17.7	10.6	4.6		3.2	-4.2	3.2
Colombia (1957-67) ...	19.2	9.4	3.9		2.5	2.0	1.4
Costa Rica (1957-67) ...	21.7	5.4	1.7	0.4	8.5		5.6
Ecuador (1960-66) ...	14.5	5.1	4.8		3.1		1.6
Guatemala (1957-66) ...	12.9	4.6	2.1		2.8 (c)		3.3
Honduras (1957-67) ...	14.8	4.9	0.3	-	2.7	4.5	2.4
Nicaragua (1965-67) ...	20.7	3.5	4.1		6.8	0.8	7.1
Panamá (1960-67) ...	19.5	8.6	4.1	0.3		-6.3	4.9
Perú (1957-66) ...	22.1	5.5	0.9		5.7	7.2	2.7
Uruguay (1957-63) ...	14.9	3.9	0.1		1.7	6.4	3.1
Venezuela (1960-67) ...	20.9	10.0	2.9		1.6	4.3	-1.6

(a) Los datos son promedios de los porcentajes anuales correspondientes a los años indicados. Por esta razón, no tienen porqué necesariamente sumar entre todos la columna 1.

(b) Los datos situados entre columnas son la suma de las dos columnas adyacentes.

(c) Sociedades públicas, privadas y economías domésticas.

FUENTES: O. E. C. D., *National Accounts of less Developed countries (1950-66)*. U. N., *Yearbook of National Account Statistics*. E. C. L. A., *Statistical Bulletin for Latin America*. Recogido de TIMOTHY KING: "Private Savings, en K. Griffin, ed., *Financing Development in Latin America*, tabla I.



malmente incrementa su porcentaje de retención de ingresos, circunstancia ésta que potencia un incremento en la tasa de acumulación de capital (20). Diríase que A. Lewis desarrolla su argumentación con la imagen de la actuación renovadora en el proceso de desarrollo del empresario schumpeteriano en mente. Según esta imagen, los empresarios invierten sus superávits monetarios y no encuentran obstáculos mayores en la materialización de tales inversiones. M. N. Delivanis no comparte el optimismo de Schumpeter respecto al papel empresarial en la realidad del subdesarrollo. En su concepción, las predicciones de Schumpeter exigen tres requisitos que difícilmente cumplen las economías subdesarrolladas:

"a) Que haya verdaderos empresarios, con visión a largo plazo de la realidad económica y cuyos planes respondan a esa visión; b) Que haya obreros especializados, con preparación para trabajar en las nuevas técnicas; c) Reacciones favorables del medio, para que se propaguen las nuevas técnicas" (21).

En línea paralela a la de Lewis, bajo la hipótesis de que el beneficio empresarial constituye la mayor fuente de ahorro, algunos autores defienden la opción de utilizar técnicas que suponen una elevada incorporación de factor capital a fin de maximizar el coeficiente de reinversión de fondos por unidad de capital invertido (22).

Desde el punto de vista empírico, no faltan tampoco trabajos que parecen apoyar la teoría de Lewis. Así, podemos citar el trabajo que Díaz Alejandro realizó sobre las fuentes del ahorro en Argentina, en el que concluye que la propensión marginal al ahorro de los ingresos sociales no es significativamente distinta de cero (23). H. S. Houthakker, promediando datos de ocho años en veintiocho países, llega a la siguiente estimación de la función de ahorros personales:

$$Sp = 0.043 L + 0.120 P$$

(.022)      (.041)

(20) *Ibid.*, págs. 995-1004.

(21) M. N. DELIVANIS: "Influencia del desarrollo económico sobre la distribución de la renta nacional", *Moneda y Crédito* (junio 1962), pág. 6. El subrayado es mío.

(22) Ver W. GALENSON and H. LEIBENSTEIN: "Investment Criteria, Productivity and Economic Development", *Quarterly Journal of Economics*, vol. LXIX, núm. 3 (agosto 1955), págs. 343-70. También ver A. K. SEN: "Some notes on the choice of Capital Intensity in Development Planning", *Quarterly Journal of Economics*, vol. LXXI, núm. 4 (noviembre 1957), págs. 561-84.

(23) C. F. DÍAZ ALEJANDRO: *Exchange Rate Devaluation in a Semi Industrialized Country* (Cambridge, Mass: M. I. T. Press, 1965).

Donde  $S_p$  son los ahorros personales,  $L$  la renta *per capita* derivada del empleo y las transferencias de capital, y  $P$  la restante renta personal *per capita*; y las cantidades en paréntesis son los errores *standard*. Con esta estimación, Houthakker concluye en que:

“la propensión marginal al ahorro a partir de la renta derivada del empleo es mucho menor que la que deriva de la renta de la propiedad de las empresas” (24).

Sin embargo, esta conclusión requiere una puntualización. Ciertamente, la estimación de Houthakker muestra la existencia de una diferencia notable entre las dos propensiones al ahorro en la actualidad, pero no indica nada sobre la posibilidad de que dicha diferencia continuase una vez que se aislasen los diferentes tipos de renta de la influencia que los niveles de ingreso de sus receptores ejercen sobre ellos. Los datos utilizados en su estimación no son los adecuados para comprobar si para un nivel dado de ingresos de las economías familiares, éstas tienen diferente propensión al ahorro según sean sus receptores empresarios o empleados.

En realidad, el fallo de toda esta línea argumental estriba en que existe una correlación clara entre ingresos empresariales y niveles altos de ingreso (25). Por lo tanto, desde el punto de vista teórico y empírico la explicación de que diferentes tipos de renta tengan diferentes propensiones a ahorrar no puede ignorar la existencia de esta correlación estrecha entre determinados tipos de renta y determinados niveles de las mismas. Ello obliga a completar el análisis funcional de la potencial relación entre ahorro y tipos de renta con un análisis de la potencial relación entre ahorro y distintos niveles de renta.

La noción general a este respecto discurre paralela a la anteriormente expuesta en el análisis funcional: generalmente se admite la idea de que una estructura de concentración de la renta favorece a la tasa de ahorro. Una redistribución del ingreso reduciría la tasa de ahorro al transmitir rentas de los grupos sociales “ricos” —con elevada propensión al ahorro— a grupos sociales “pobres” —con propensión al ahorro escasa— (26).

El pensamiento estructuralista rechaza de plano esta argumentación

(24) H. S. HOUTHAKKER: “Algunas causas determinantes del ahorro en los países desarrollados y subdesarrollados”, en E. A. G. Robinson, ed., *Problemas del desarrollo económico*, tomo I, pág. 272.

(25) Ver I. FRIEND and I. KRAVIS: “Entrepreneurial Income, Saving and Investment”, *American Economic Review*, vol. XLVII (junio 1957), págs. 269-301.

(26) T. KING: “Private savings”, en K. Griffin, ed., *Financing Development in Latin America*, pág. 153.

como aplicable a los países subdesarrollados en general, y en concreto a las economías de la América Latina. En su concepción existe en ella un error de visión craso al considerar que los perceptores de niveles altos de renta pueden satisfacer sus necesidades de consumo sin agotar sus ingresos y, por tanto, pueden obtener coeficientes elevados de ahorro. Se olvida así que niveles de ingreso y niveles de consumo son conceptos relativos y, por tanto, que para interpretarlos adecuadamente hay que ponerlos en relación con lo que realmente les corresponda. La argumentación anterior estaría en lo cierto si la relación adecuada para interpretar los niveles de ingreso y consumo de los grupos "ricos" de los países subdesarrollados fuesen los correspondientes a los otros grupos sociales de sus propios países. Sin embargo, el punto de referencia que rige el comportamiento consumista de los grupos ricos en los países subdesarrollados es el de sus homólogos en los países desarrollados, siendo así que su nivel de ingresos es relativamente bajo comparado con el de ellos. De ahí que la capacidad de ahorro de estos grupos de ingresos altos en los países subdesarrollados sea baja y que una política de redistribución del ingreso, defienden los estructuralistas, no tenga por qué afectar seriamente al nivel del ahorro agregado (27).

No cabe duda que el núcleo teórico de esta controversia estriba en la hipótesis keynesiana de la relación entre renta y consumo, cuya expresión general puede resumirse en las siguientes líneas:

"La ley psicológica fundamental, de la que podemos depender con gran confianza, tanto *a priori*, a partir de nuestro conocimiento de la naturaleza humana, como a partir de los detallados hechos de la experiencia, es la de que los hombres se sienten inclinados, como norma general y por término medio, a incrementar su consumo a medida que su renta crece, pero no en la misma medida en que crece dicha renta" (28).

De esta hipótesis se ha derivado la función de consumo keynesiana, cuya forma más simplificada es generalmente expresada como  $C = a + bY$ , siendo  $a > 0$  y  $0 < b < 1$ .

Representando:  $C$  = consumo;  $a$  = consumo autónomo.

$Y$  = renta;  $b$  = propensión marginal al consumo.

(27) E. C. L. A.: *Income Distribution in Latin America* (New York: United Nations, E/CN, 12/863, 1971), pág. 23.

(28) JOHN MAYNAR KEYNES: *The General Theory of Employment, Interest and Money*, pág. 96.

Esta forma de la función de consumo implica que el porcentaje de la renta dedicado al consumo es menor a medida que el nivel de renta se incrementa. Sin embargo, diversos estudios han dado pie para cuestionarse la validez de esta función de consumo tan simple.

Una serie de datos ofrecidos por S. Kuznets sobre la economía norteamericana mostraron que durante el período de 1869-1929, el coeficiente de consumo/renta nacional se había mantenido constante, a pesar de que la renta U. S. A. se había cuadruplicado durante esta etapa (29). Posteriormente, en 1955, R. Goldsmith en un estudio sobre el ahorro norteamericano concluía que la característica más permanente del ahorro era la estabilidad a largo plazo de los ahorros personales a un nivel aproximado de una octava parte de la renta (30). Contradictoriamente, a pesar de esta constancia a lo largo del tiempo, varios estudios de muestras cruzadas representando niveles de consumo y renta de numerosos individuos durante un año determinado mostraron que, ciertamente, el coeficiente consumo/renta de los individuos disminuía a medida que la renta alcanzaba niveles más altos. Además, la experiencia indicaba que el coeficiente consumo/renta no se mantiene constante en cortos períodos de tiempo, sino que sufre fluctuaciones constantes (31). Todo ello originó intensos estudios teóricos y empíricos que trataban de adecuar la teoría keynesiana a esta serie de hechos diversos del consumo que no encontraban explicación adecuada en la primitiva formulación dada por Keynes.

Actualmente la teoría postkeynesiana de la función de consumo presenta el panorama de tres hipótesis alternativas: la de J. S. Duesenberry, la de F. Modigliani y la de M. Friedman (32). Todas ellas, no cabe duda, mantienen algunas de las características señaladas por Keynes en cuanto al comportamiento del consumidor, pero de hasta qué punto se separan del núcleo de la hipótesis keynesiana nos dan una idea las siguientes líneas de Modigliani y Brumberg:

---

(29) S. KUZNETS: *Uses of National Income in Peace and War* (New York: National Bureau of Economic Research, 1942), pág. 30.

(30) R. GOLDSMITH: *A Study of Saving in the United States*, vol. I (Princeton, N. J.: Princeton University Press, 1955), pág. 22.

(31) I. FRIEND and S. SCHOR: "Who Saves", *Review of Economics and Statistics*, vol. XLI, núm. 2 (mayo 1959), págs. 213-248.

(32) Ver J. S. DUSENBERRY: *Income, Saving and the Theory of Consumer Behaviour* (Cambridge, Mass: Harvard University Press, 1949). F. MODIGLIANI: "Fluctuations in the Saving Income Ratio: A Problem in Economic Forecasting", en *Studies in Income and Wealth*, vol. XI (New York: National Bureau of Economic Research, 1949). M. FRIEDMAN: *A Theory of the Consumption Function* (Princeton, N. J.: Princeton University Press, 1957).

“Nos apartamos de Keynes en cuanto a su tesis de “una mayor proporción de renta ahorro a medida que la renta real crece”. Nosotros (Modigliani y Brumberg) sostenemos, por el contrario, que la proporción de renta ahorrada es esencialmente independiente de la renta, y que las desviaciones sistemáticas de la relación de ahorro con respecto al nivel normal se explican en gran parte por el hecho de que las fluctuaciones a corto plazo de la renta en torno a la capacidad básica de percepción de rentas por parte de la familia, así como las variaciones graduales de esa capacidad, pueden dar lugar a que los ahorros acumulados queden fuera de línea con respecto a la renta corriente y a la edad” (33).

No es éste el lugar adecuado para analizar las distintas hipótesis de la función de consumo, lo cual nos alejaría excesivamente de nuestro objeto de análisis. Lo que sí es relevante hacer notar en este punto es que de las cuatro hipótesis que la teoría económica actual ofrece como explicación de la relación entre niveles de consumo y renta, únicamente la hipótesis keynesiana implica de forma clara que una estructura de concentración de la renta es favorable al ahorro, y a la inversa, que una redistribución del ingreso de los grupos sociales de niveles altos de renta a los grupos sociales de niveles bajos de renta originaría una disminución del ahorro.

## 2. LA ESTRUCTURA DE LA DISTRIBUCION DE LA RENTA EN AMERICA LATINA

### A) PECULIARIDADES GENERALES DE TODA LA REGIÓN

Diffícilmente el análisis de una distribución del ingreso tiene significado si no se le relaciona con otras distribuciones —ideales o reales—. Al no haber un *consensus* general sobre una distribución ideal óptima, parece adecuado tomar como base de referencia distribuciones de países con sistemas económicos análogos a los de los países latinoamericanos y en niveles de desarrollo distintos, con lo que se destacan las peculiaridades del subdesarrollo regional a este respecto.

---

(33) F. MODIGLIANI y R. BRUMBERG: “El análisis de la utilidad y la función de consumo, una interpretación de las muestras cruzadas”, en Kenneth K. Kurihara, *Economía poskeynesiana* (Madrid, Ed. Aguilar, 1964), pág. 474.

La primera característica a resaltar en la estructura de la distribución del ingreso de Latinoamérica es la expresada gráficamente en el diagrama 2, donde se comparan coeficientes de concentración del ingreso deducidos de la información disponible para varios países latinoamericanos con las cifras correspondientes a diversos países industrializados de Occidente, que van, en grado creciente de desigualdad de ingresos, desde Noruega hasta Francia. La conclusión inequívoca de esta comparación es que la estructura de la distribución del ingreso es apreciablemente más desigual en América Latina que en la mayoría de los países industrializados.

La utilidad de esta comparación queda reducida a ilustrar en términos muy generales sobre la medida en que las respectivas distribuciones muestran distinto grado de desigualdad. Por ello, es conveniente complementarla con otras indicaciones sobre determinados aspectos de la distribución que más especialmente diferencian la estructura de la renta latinoamericana y los países industrializados.

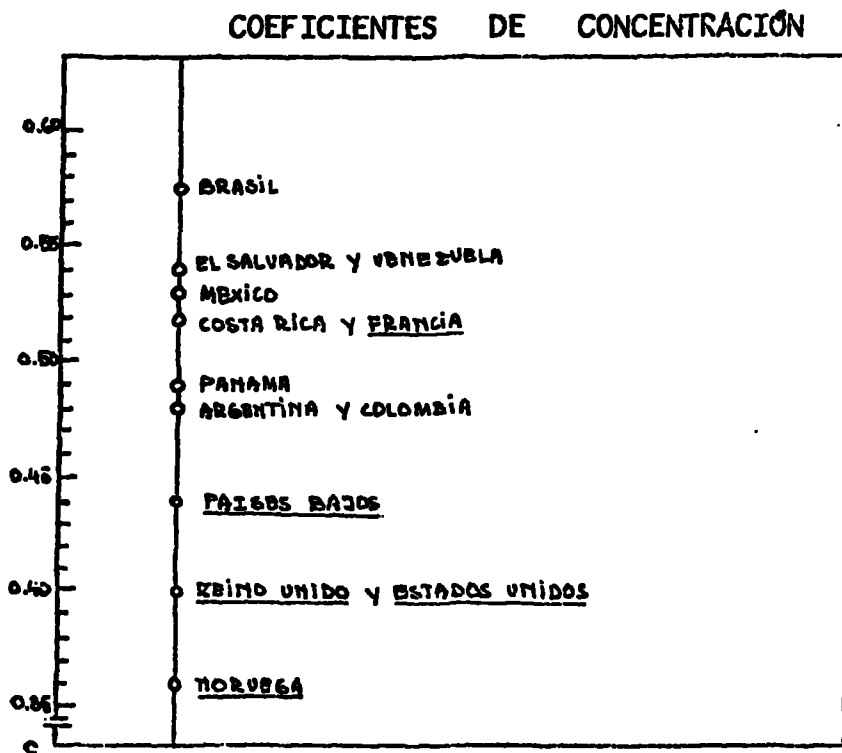
Uno de estos complementos puede venir dado por el diagrama 3, que muestra los niveles mínimos de ingreso de cada país (definido como el ingreso medio del 10 por 100 más pobre de la población) y las tasas de incremento en diferentes tramos de la distribución. Tres tipos de conclusiones pueden extraerse de este diagrama.

En primer lugar, la existencia de una diferencia notable entre el tipo de desigualdad que presentan los países industriales y el tipo de desigualdad que presentan los países latinoamericanos. En los países industrializados los ingresos en el nivel inferior son muy bajos y los ingresos en el nivel superior muy elevados, ambos tanto respecto al ingreso promedio nacional como con respecto al ingreso de sus niveles más inmediatos. Claramente, la desigualdad en estos países es bifocal, concretándose estos dos focos de desigualdad en los dos extremos de la escala distributiva, mientras que la desigualdad existente en la amplia gama de sectores intermedios es mucho menor.

El tipo de desigualdad que caracteriza a la distribución del ingreso en América Latina es diferente, ya que existe un foco único de desigualdad en el tramo superior de la escala. Hasta el séptimo decil, los ingresos se elevan con relativa lentitud y a partir de él la desigualdad se hace más acusada, llegando a su punto máximo en el ingreso comparativamente muy elevado del 5 por 100 en la cumbre de la distribución.

En los países industriales el grupo de población que comprende los niveles mínimos del ingreso está fundamentalmente compuesta por "casos especiales" (ancianos, enfermos, desempleados transitorios, etc.). De ahí

Diagrama 2



- a En éste y los siguientes diagramas se han subrayado los países industrializados de Occidente para hacer resaltar su posición frente a la de los latinoamericanos.  
 b Los coeficientes se calcularon con la fórmula:

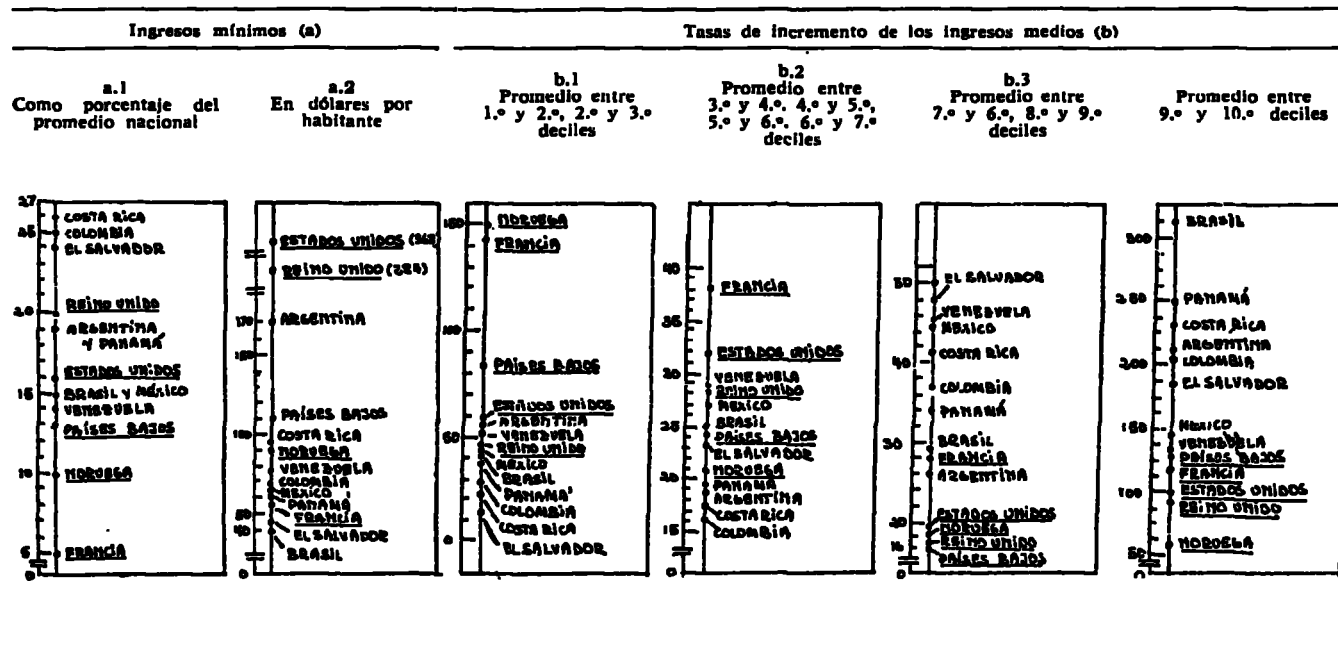
$$r = \frac{\sum_{i=1}^n f_i (s_i - 1 + Y_i)}{10.000}$$

siendo  $n$  el número total de grupos de ingresos;  
 $i$  el número ordinal de cada grupo;  
 $f$  el porcentaje de la población total incluido en cada grupo de ingreso;  
 $s_i$  el porcentaje acumulativo del ingreso percibido.

FUENTES: E. C. L. A., *Income Distribution in Latin America* (New York: United Nations, E/CN. 12/863, 1971), pág. 7.

Diagrama 3

## INGRESOS MÍNIMOS Y TASAS DE INCREMENTO EN DIFERENTES TRAMOS DE LA DISTRIBUCIÓN



JAVIER SALINAS SANCHEZ

- a) Los ingresos mínimos son el ingreso del primer decil (el 10 por 100 más pobre de la población) en cada país. Las cifras en dólares son sólo muy aproximadas. Se obtuvieron utilizando tipos de cambio de paridad de poder de compra y cálculos del costo de los presupuestos familiares de los tramos de ingresos bajos en los países latinoamericanos. Para los países industrializados, los cálculos se basaron sólo en los tipos oficiales de cambio.
- b) Las tasas de incremento que se muestran son el incremento porcentual entre el ingreso medio de un decil dado y el ingreso medio del decil inmediatamente superior.

FUENTE: E. C. L. A., *Income Distribution in Latin America* (New York: United Nations, E/CN. 12/863, 1971), págs. 18.



su carácter temporal y el aumento rápido que se observa desde el ingreso mínimo a los niveles de la escala más próximos. Sin embargo, en América Latina el grupo de población comprendida en los niveles mínimos de ingresos viene constituido por miembros activos de la fuerza de trabajo, fundamentalmente situados en las zonas rurales, pero también en algunas actividades urbanas. Estos grupos constituyen un porcentaje notable de la población, por lo que no existe discontinuidad en el paso del nivel mínimo a los niveles más próximos. Se puede afirmar que en América Latina la población incluida en los más bajos niveles de ingresos no se encuentra en una situación temporal —como, en general, cabe afirmar para los países industriales—, sino que es una situación de difícil superación y que incluso se transmite a generaciones venideras. Desde el punto de vista del bienestar, cabe admitir que la posición de estos grupos de población con niveles mínimos de ingreso es comparativamente peor para los grupos latinoamericanos.

En segundo lugar, la existencia de una diferencia notable entre las características que presenta el grueso de la población latinoamericana y la de los países industriales. En América Latina los ingresos crecen en los tramos medios e inferiores de la distribución más lentamente en términos relativos (y más incluso en términos absolutos) que los tramos homólogos de los países industriales. Además, considerada en su conjunto, el grupo de la población latinoamericana percibe un porcentaje de su correspondiente ingreso total muy inferior al porcentaje que sus homólogos reciben en los países industriales. Mientras en Inglaterra el 60 por 100 de la población se reparte más del 50 por 100 del ingreso total, en la América Latina el porcentaje del ingreso que corresponde a este grupo de población sólo es del 35 por 100.

Esta característica refleja las limitaciones que presenta el mercado latinoamericano para la asimilación de productos idóneos para mercados de masas. También refleja limitaciones en cuanto a la potencial productividad de la fuerza de trabajo, que se apoya, más que en su nivel de capacitación, en sus relaciones personales, para conseguir mejoras en su nivel de ingresos, con lo que la resistencia al cambio de la actual estructura socioeconómica se acentúa.

En tercer lugar, la existencia de una diferencia notable entre el tramo superior de la distribución del ingreso en los países latinoamericanos y los países industriales. En América Latina, el tramo más alto de la distribución (el 5 por 100 de ingresos más altos) presenta una diferencia con los grupos inmediatamente inferiores mucho mayor que la correspondiente

entre los mismos niveles en los países industrializados. Además, el 5 por 100 que se halla en la cumbre de la escala de ingresos percibe una participación mucho mayor del ingreso total que sus grupos homólogos en los países industrializados. Puede decirse que en la mayor parte de los países de la región este grupo de ingresos máximos recibe más de un 30 por 100 del ingreso total.

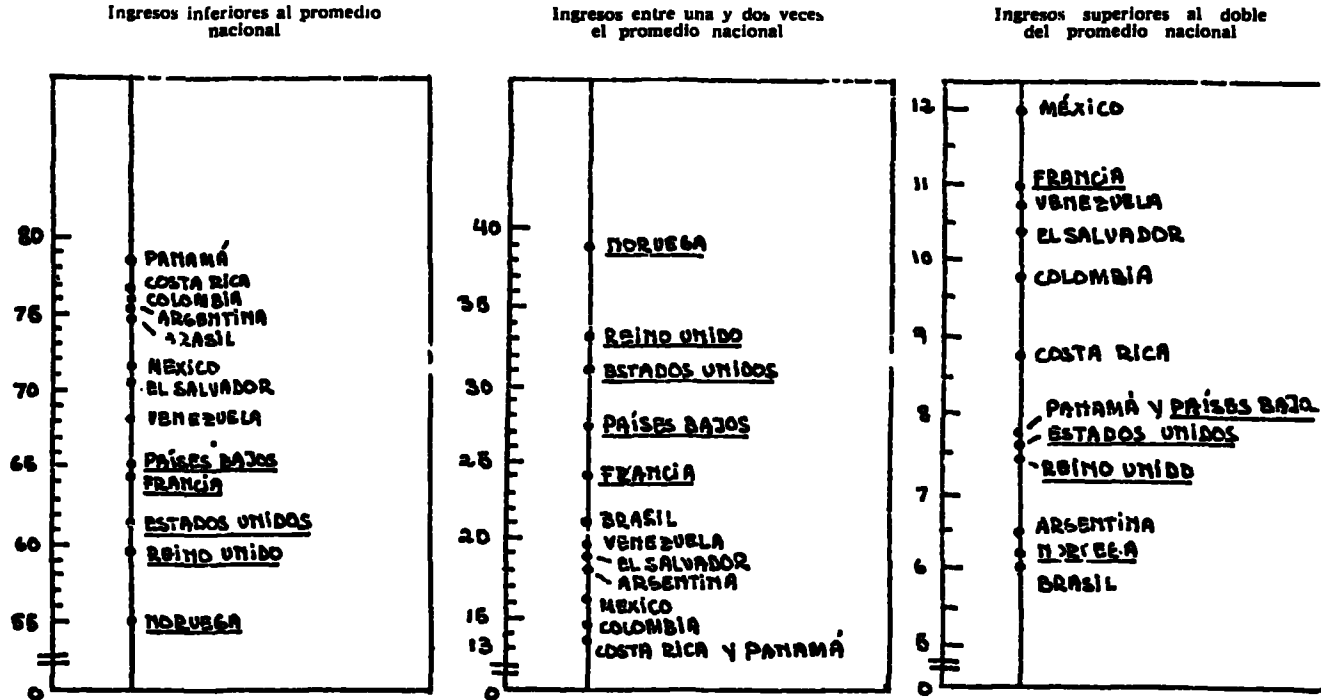
Esta característica refleja las marcadas diferencias de clase existentes en la región. El grupo social más elevado en los países latinoamericanos se encuentra a una diferencia de ingresos tan notable con respecto a los distintos grupos nacionales (aproximadamente el promedio de ingresos de este grupo es 15 veces superior al del grupo inmediatamente inferior y 25 veces superior al de la quinta parte más pobre de la población), que sus modos de vida se hallan completamente distantes de las pautas nacionales. En concreto, el régimen de consumo de este grupo de ingresos más altos refleja los hábitos predominantes en los países industrializados, con lo que su potencial nivel de ahorro se ve seriamente reducido.

El diagrama 4 supone una comparación del ingreso medio con los ingresos de los diferentes tramos, significativa para el conocimiento de la estructura de la distribución del ingreso en América Latina. La sección izquierda del diagrama muestra cómo el 70 u 80 por 100 de la población latinoamericana recibe un ingreso inferior al promedio nacional. La sección central refleja cómo en los países industrializados de Occidente una porción del 25 al 40 por 100 de la población recibe ingresos superiores al promedio nacional, pero sin duplicar la cifra. La sección derecha patentiza el porcentaje de la población que recibe más del doble del ingreso promedio nacional.

La conclusión global de este diagrama es que la utilización del agregado estadístico del "ingreso medio nacional" tiene en los países latinoamericanos muy escasa validez analítica. Mientras en la mayoría de los países industrializados el ingreso medio (el cual, aunque no es sino el resultado de dividir el ingreso total por el número de perceptores, tiende a sugerir que hay un gran número de personas que tiene un nivel de ingresos parecidos) puede aceptarse como una razonable aproximación, en la América Latina no puede considerarse en absoluto como ingreso típico. Existe una gran asimetría entre el porcentaje de la población que se encuentra en los niveles de ingreso superiores al ingreso promedio y el porcentaje que se encuentra en niveles inferiores, y existe, además, una gran dispersión en los niveles altos de ingresos.

Diagrama 4

PORCENTAJE DE LA POBLACION INCLUIDA EN DIFERENTES MULTIPLOS DEL INGRESO MEDIO NACIONAL



LA ESTRUCTURA DE LA DISTRIBUCION DEL INGRESO COMO OBSTACULO...

Un factor importante a examinar en el grado de desigualdad que presenta la estructura de la distribución del ingreso corresponde al porcentaje en que los ingresos son en concepto de sueldos y salarios o en concepto de utilidades. Generalmente se puede decir que mientras la proporción de las utilidades sea más elevada, la probabilidad de que la distribución presente una estructura de concentración en la cumbre de la escala es mayor. El cuadro 2 presenta una comparación de las estimaciones hechas en algunos países latinoamericanos con la de algunos países industrializados, sobre la proporción del ingreso total que corresponde a los ingresos en concepto de sueldos y salarios, y a las utilidades e ingresos provenientes de propiedades. Este cuadro muestra cómo en los países de mayor población de latinoamérica el nivel de los ingresos en concepto de salarios es inferior a la mitad del ingreso total, además de que en ningún país de la región la participación de los ingresos salariales alcanza los niveles de los EE. UU. o de Inglaterra. También se observa en este cuadro cómo el mayor perceptor en concepto de utilidades no es ni el rentista ni la sociedad de capitales, sino el empresario. Ambos factores no son suficientes para explicar las diferencias que

Cuadro 2

DISTRIBUCION DEL INGRESO NACIONAL NETO (porcentajes)

PAISES	Ingresos de los asalariados	Ingresos de empresas de personas	Ingresos provenientes de propiedades	Ahorro de las sociedades de capital e impuestos que las gravan	Otros
Argentina ... ..	43.7	44.1	7.7	4.6	(—) 1.0
Brasil ... ..	47.5	38.8	7.7	7.0	0.3
Colombia ... ..	44.7	49.3		5.7	5.7
Ecuador ... ..	51.1	39.3 (a)		3.9 (b)	0.6
Perú ... ..	43.6	31.1	13.2	11.5	(—) 0.3
Uruguay ... ..	60.3	38.2		1.8	8.0
Venezuela ... ..	57.0	22.1		12.9	—
México ... ..	32.7	65.7		1.5	1.2
Costa Rica ... ..	63.5	26.4	5.9	3.0	0.4
Guatemala ... ..	33.1	66.1 (a)		0.4 (b)	
Honduras ... ..	50.5	37.2	8.8	3.6	2.6
Panamá ... ..	69.4	7.1	7.5	13.4	(—) 1.0
Francia ... ..	59.7	28.3	6.1	6.9	(—) 3.5
Países Bajos ... ..	59.0	31.2		10.3	(—) 2.9
Inglaterra ... ..	74.6	8.3	10.6	9.4	(—) 1.5
EE. UU. ... ..	71.9	11.2	13.5	6.9	

a) Incluye también el ahorro de las sociedades de capital.

b) Solamente impuestos directos sobre las sociedades de capital.

Las cifras entre columnas representan valores acumulados de las dos columnas adyacentes.

FUENTE: E. C. L. A., *Income Distribution in Latin America* (New York: United Nations, E/CN.12/863, 1971), págs. 92.

presenta la estructura del ingreso de la región con respecto a los países industriales occidentales: su mayor grado de desigualdad general y el mayor grado de concentración en la cumbre de la escala.

Dos aspectos son significativos en cuanto al hecho del menor predominio de los ingresos salariales en la región. En primer lugar, este fenómeno es indicativo de la importancia relativa que todavía tiene en la economía de la región el sector primitivo y la incapacidad de los sectores modernos para proveer en grado suficiente de oportunidades de empleo. En el sector agrícola los trabajadores independientes trabajan explotaciones agrícolas minifundistas que producen ingresos mínimos, y en los centros urbanos la gran mayoría de los que trabajan por cuenta propia se dedican a actividades marginales que subsisten como formas de subempleo disimulado.

En segundo lugar, la existencia de un gran número de trabajadores independientes se explica por el sistema productivo, que continúa basándose en empresas individuales y relativamente pequeñas. En contraposición al trabajo marginal anterior, este tipo de trabajo suele ir acompañado de cierta especialización profesional o propiedad de capital, y rinde ingresos notablemente superiores al promedio nacional.

Como complemento del cuadro anterior, el cuadro 3 presenta la distribución de la fuerza de trabajo activa, haciendo distinción entre dos tipos de trabajadores independientes: los empleadores y los trabajadores por cuenta propia. En la mayoría de los países latinoamericanos, como presenta este cuadro, los empleadores constituyen una proporción muy baja de los trabajadores independientes y como promedio llegan a constituir el 2 por 100 de la fuerza de trabajo total. Esto, unido a que la mayor parte del capital se encuentra en este grupo, explica la concentración de la propiedad del capital y, por tanto, del ingreso, que caracteriza a la región.

## B) PECULIARIDADES NACIONALES

En la sección anterior hemos hecho breve referencia a los aspectos que más claramente diferencian la estructura de la distribución del ingreso en las economías latinoamericanas de las de los países industriales de Occidente, con lo que se intentaba mostrar las características peculiares de la distribución del ingreso en la región, como un todo. Sin embargo, existen notables diferencias entre las estructuras de la distribución del ingreso tal y como se presentan en los distintos países latinoamericanos, que conviene tener en cuenta. Como un análisis exhaustivo de todos y cada uno de los países sería excesivamente amplio y reiterativo en algunos aspectos, hemos

Cuadro 3

## LATINOAMERICA: DISTRIBUCION DE LA FUERZA DE TRABAJO ACTIVA (a) (porcentajes)

PAISES	ECONOMIA EN SU CONJUNTO				SECTOR NO AGRICOLA			
	Asalariados	Emplesores	Trabajadores por cuenta propia	Otros (b)	Asalariados	Emplesores	Trabajadores por cuenta propia	Otros
Argentina ... ..	69.9	12.4	12.1	5.6	74.5	10.9	10.8	3.8
Brasil ... ..	48.0	1.8	35.1	15.1	72.1	1.7	23.8	2.4
Colombia ... ..	57.3	8.2	25.0	9.6	70.9	4.1	20.8	4.2
Chile ... ..	72.8	1.4	18.8	7.0	75.1	1.2	17.2	6.6
Ecuador ... ..	47.7	2.0	31.0	9.3	57.5	1.6	32.8	8.2
Perú ... ..	48.1	1.9	38.5	11.4	65.0	1.5	27.4	6.1
Uruguay ... ..	69.5	8.2	14.9	7.5	72.9	6.8	13.1	7.3
Venezuela ... ..	60.1	2.7	31.0	6.3	73.0	2.6	21.3	3.0
México ... ..	63.8	0.8	34.0	1.7	76.4	1.3	21.7	0.6
Costa Rica ... ..	66.1	3.4	17.4	13.2	78.9	2.8	12.9	5.3
El Salvador ... ..	68.2	1.8	21.4	8.7	74.8	1.8	19.6	3.9
Honduras ... ..	39.7	1.4	37.8	21.2	64.2	1.1	18.9	15.9
Panamá ... ..	42.4	1.8	32.6	23.2	65.6	2.4	11.6	20.5
Rep. Dominicana ... ..	44.1	0.9	43.9	11.2	74.9	1.1	22.8	1.1
Francia ... ..	71.7		18.7	9.6	83.9		12.6	3.5
Países Bajos ... ..	79.8		15.4	4.8	85.9		11.3	2.8
Inglaterra ... ..	88.1	7.4	7.4	3.7	—	—	—	—
EE. UU. ... ..	82.7		11.3	6.0	86.2		8.1	5.7

(a) Las cifras corresponden a 1960 o algún año próximo y se obtuvieron de los censos demográficos de cada país.

(b) La mayor parte de este grupo está formado por miembros de la familia, que trabajan sin remuneración.

FUENTES: E. C. L. A., *Income Distribution in Latin America* (New York, United Nations, E/CN.12/863, 1971), pág. 93.

elegido como representativos los tres países de mayor población en el continente: Argentina, Brasil y México.

Para el análisis de la distribución del ingreso en la Argentina existen dos fuentes de datos. Un trabajo realizado por el Consejo Nacional de Desarrollo (CONADE) en 1965 sobre la distribución del ingreso de las familias urbanas, como parte del programa de unificación fiscal promovido por la Organización de Estados Americanos, el Banco Inter-Americano y la CEPAL, y el estudio llevado a cabo por la CEPAL en 1968 sobre la distribución nacional del ingreso en este país (ver cuadro 4).

En líneas generales, se puede decir que la peculiaridad más digna de resaltar en la distribución del ingreso argentino es la de que, dentro de las economías de la región, es la que presenta mayores similitudes con la estructura de la distribución de la renta de los países industrializados de Occidente. Los ingresos mínimos no son excesivamente bajos y se elevan con rapidez, a la par que la participación del ingreso total que corresponde a los grupos de los tramos bajos y medios de la distribución es relativamente grande, observándose, en general, menor nivel de desigualdad a lo largo de toda la distribución que la que presentan otros países latinoamericanos.

Como indica el diagrama 3, los ingresos mínimos en la Argentina, aun siendo más bajos en relación con el promedio nacional que en algunos países de la región, en cifras absolutas son superiores a todos los de los demás países. Además, de la rapidez con que se elevan los ingresos a partir de este mínimo es buen reflejo el que el ingreso medio en el segundo decil sea superior al mínimo en un 75 por 100.

Este rápido aumento desde el mínimo es manifestación de que, en contraposición a otras economías latinoamericanas, la población argentina perceptora de este nivel mínimo de ingresos está fundamentalmente compuesta por personas inactivas o cuya participación en la actividad económica es parcial (jubilados, trabajadores de media jornada —fundamentalmente mujeres casadas que buscan un complemento al ingreso familiar—, etc.). Así se explica que el rápido aumento desde este mínimo venga dado en gran parte por una incorporación completa en la actividad económica que permite un nivel de retribuciones más alto.

Después de este rápido incremento del nivel de ingresos, el grueso de la distribución (que incluye a los dos tercios de la población) comprendido entre el tercer decil hasta el noveno presenta un grado de desigualdad inferior en Argentina que en otros países. Como muestran las secciones b.2 y b.3 del diagrama 3, la elevación que experimenta el ingreso

Cuadro 4

## DISTRIBUCION DEL INGRESO EN ARGENTINA (\*)

1. C. E. P. A. L.: Trabajadores activos 1961		2. C. E. P. A. L.: Familias 1961		3. C. O. N. A. D. E.: Familias urbanas 1963		4. C. E. P. A. L.: Familias no agrícolas 1961		5. C. E. P. A. L.: Familias agrícolas 1961	
W	Z	W	Z	W	Z	W	Z	W	Z
10,0	1,9	10,0	2,9	1,65	0,26	5,56	1,56	32,76	11,55
20,0	5,2	20,0	7,0	5,03	1,08	14,68	5,18	47,24	18,70
30,0	9,4	30,0	11,8	13,72	4,04	34,13	9,56	60,00	26,21
40,0	13,5	40,0	17,3	34,92	14,59	34,61	15,13	67,43	31,18
50,0	19,5	50,0	23,4	53,75	27,75	45,81	21,75	71,10	33,91
60,0	26,6	60,0	30,4	72,46	45,11	56,91	29,25	75,39	37,50
70,0	34,9	70,0	38,4	81,87	56,71	67,74	37,62	81,03	43,05
80,0	44,9	80,0	48,0	91,43	72,13	78,64	47,72	86,37	49,28
90,0	58,1	90,0	60,9	96,78	84,85	89,44	61,22	92,14	58,33
95,0	68,8	95,0	70,6	100,00	100,00	94,67	31,02	95,94	67,30
99,0	83,7	99,0	85,5			98,87	86,12	98,88	80,64
100,0	100,0	100,0	100,0			100,00	100,00	100,00	100,00

(\*) En toda la tabla, W se refiere al tanto por ciento acumulado de las unidades receptoras y Z se refiere al tanto por ciento acumulado del ingreso.

FUENTES: Columnas 1, 2, 4 y 5: C. E. P. A. L., *El desarrollo económico y la distribución del ingreso en la Argentina* (New York: Naciones Unidas, 1968). Columna 3: República Argentina, Presidencia de la Nación, Consejo Nacional de Desarrollo, *Encuesta sobre presupuestos de consumo de las familias urbanas por niveles de ingreso para 1963* (Buenos Aires, 1965).



medio entre el tercer decil hasta el séptimo es a un ritmo que no alcanza un 20 por 100 de elevación entre los deciles contiguos, siendo el incremento medio entre los deciles octavo y noveno del 25 por 100.

Estas diferencias son notablemente inferiores a las presentadas en los tramos de la distribución por otros países de la región, y son manifestación clara de que, a diferencia de otras economías latinoamericanas, en Argentina el sector primitivo es pequeño y no ejerce excesiva presión sobre los ingresos en los tramos bajos de la distribución. Aproximadamente un tercio de la población en este país puede ser considerada como rural, siendo exclusivamente el 20 por 100 de la fuerza de trabajo la dedicada a las labores agrícolas.

Otro aspecto que se refleja en esta menor desigualdad del grueso de la distribución argentina es el del lento crecimiento experimentado en su economía durante la mayor parte del período de postguerra. Este fenómeno ha provocado ciertamente corrientes migratorias a las áreas urbanas, pero no ha originado el que en ellas se hiciera sentir en exceso el problema del desempleo, no dando lugar a la proliferación de explotaciones agrícolas de autoabastecimiento ni a actividades urbanas marginales en tan elevado grado como el que caracteriza al sector primitivo de otras economías en la región. El sector moderno se ha expandido sobre una base relativamente avanzada de forma pausada, sin expandir tan rápidamente como en otros países vecinos la demanda de personal técnico y profesional, lo que explica que este tipo de fuerza laboral no haya percibido ingresos relativos tan elevados como en otros países.

Donde sí se observa la concentración del ingreso característica de las economías de la región es en el 5 por 100 de ingresos más altos, que viene a ser cuatro veces superior al promedio del ingreso correspondiente al grupo inmediatamente inferior. Aun dentro de este mismo grupo, en la cumbre de la escala la desigualdad es extrema, ya que siendo la proporción correspondiente al grupo en su conjunto el 32,2 por 100 del ingreso personal total, en el primer por ciento superior de este grupo se encuentra el 16,3 por 100 de este total personal.

Tan extrema concentración en la cumbre de la distribución refleja el grado de concentración de la propiedad, aunque en el caso argentino más específicamente refleja el grado de concentración de la propiedad financiera y comercial, en las manos de los empresarios urbanos. En otro sentido, esta concentración extrema en la cumbre de la escala refleja la lentitud del crecimiento argentino a que hemos hecho referencia anteriormente, ya que, a diferencia de otros países de la región, este grupo está

formado fundamentalmente por familias de base económica tradicionalmente establecida y cuyo ingreso no está en función del rápido crecimiento de nuevas actividades económicas (34).

En Brasil, las tres principales fuentes de datos para la distribución del ingreso lo constituyen: el estudio llevado a cabo por la Fundación Gétulido Vargas sobre el presupuesto familiar de 1962-1963; el estudio del Instituto Brasileño de Geografía y Estadística sobre un análisis de la muestra nacional de economías domésticas (serie de muestras cuatrimestrales que comenzaron en 1968), y el censo de la población de 1960, que contenía, en un cuestionario económico adicional, una pregunta sobre la renta por trabajador activo (35).

De esta última fuente de datos, la C. E. P. A. L. preparó una estimación del ingreso como informe presentado en 1970 al Instituto de Planificación Económica y Social (I. P. E. A.). Esta es la fuente fundamental de los datos presentados en el cuadro 5, con las variaciones reflejadas por William R. Cline sobre los datos de la C. E. P. A. L. (36). Cline justifica estas variaciones en el hecho de que, a su juicio, la estimación de la C. E. P. A. L. incurre en algunas deficiencias metodológicas, a la par que no incluye ni la fuerza laboral no retribuida en el sector agrícola ni los ingresos en especie (37).

Con carácter general, dos pueden ser cifradas como las características más peculiares de la distribución del ingreso en el Brasil: la escasa dimensión relativa de la "clase media" y la extrema concentración del ingreso en la cumbre de la distribución. Mientras el 80 por 100 de la población activa recibe ingresos por debajo de la media, el 5 por 100 de la población que percibe el nivel de salarios más altos absorbe el 40 por

(34) Para un análisis más detallado de lo aquí expuesto ver C. E. P. A. L.: "La distribución del ingreso en la República Argentina", en *Boletín Económico de América Latina*, vol. XI, núm. 1 (abril 1966), págs. 116-141.

(35) Ver FUNDAÇÃO GETULIO VARGAS: *Pesquisa sobre orçamentos familiares* (Río de Janeiro: Instituto Brasileiro de Economía), 12 volúmenes sobre áreas urbanas, ya publicados, y otros sobre zonas rurales, sin publicar. FUNDAÇÃO I. B. G. C.: *Pesquisa Nacional por Amostra de Domicílios* (Río de Janeiro, 1968), publicaciones cuatrimestrales a partir de esta fecha. SERVIÇO NACIONAL DE RECENTSEAMENTO: *VII Recenseamento General do Brasil, 1960. Censo Demográfico: Resultados preliminares* (Río de Janeiro: Instituto Brasileiro de Geografía e Estadística, 1965).

(36) C. E. P. A. L.: *La distribución del Ingreso en Brasil. Informe presentado al I. P. E. A. por la C. E. P. A. L.* (Río de Janeiro, 1970). Contiene fundamentalmente datos revisados de las estimaciones sobre el Brasil contenidas en C. E. P. A. L.: *Estudios sobre la distribución del ingreso en América Latina* (Caracas: Naciones Unidas, E/CN. 12/770, 1967).

(37) Ver WILLIAM R. CLINE: *Potential Effects of Income Redistribution on Economic Growth. Latin American Cases* (New York: Praeger Publishers, 1972), páginas 78-83.

Cuadro 5

## DISTRIBUCION DEL INGRESO EN EL BRASIL (\*)

C. E. P. A. L.: 1. Censo de población: Trabajadores activos, 1960		2. Censo de población: Estimaciones de Cline. Trabajadores activos, 1960		3. Censo de población: Trabajadores activos, 1960. Ajustados por trabajo agrícola familiar no remunerado		4. Censo de población: Trabajadores activos, 1960. Ajustados por trabajo agrícola familiar no remunerado y autoconsumo	
W	Z	W	Z	W	Z	W	Z
20,0	3,5	24,84	5,05	42,70	8,71	22,57	4,86
50,0	15,0	41,95	10,07	55,48	13,08	42,50	11,06
80,0	38,5	55,13	15,67	62,21	16,40	57,81	17,94
95,0	60,5	70,34	24,37	74,86	24,81	71,72	26,35
100,0	100,0	87,09	38,97	88,94	39,07	86,43	39,91
		96,44	54,22	96,95	54,27	96,55	57,40
		100,00	100,0	100,00	100,00	100,00	100,00

(\*) En toda la tabla, W se refiere al tanto por ciento acumulado de las unidades receptoras y Z se refiere al tanto por ciento acumulado del ingreso.

FUENTES: C. E. P. A. L., *Estudio económico de América Latina, 1969*. Tercera parte, Estudios Especiales. Capítulo I: "La distribución del ingreso en América Latina" (New York: Naciones Unidas, 1970).

100 de la renta nacional, siendo el ingreso medio de este grupo ocho veces superior al ingreso medio nacional.

Comparando la importancia relativa de los sectores rural y urbano en la estructura total del ingreso brasileño con la que estos sectores tienen en otros países de la región, puede decirse que la peculiaridad brasileña estriba en presentar un perfil urbano completamente distinto al rural.

En primer lugar, existe una diferencia entre los ingresos medios de ambos sectores superior a la que generalmente se presenta en otros países latinoamericanos. La productividad media del sector urbano casi triplica a la del sector primario y, en consecuencia, la población remunerada de aquel sector percibe un ingreso 2,7 veces superior al de éste.

En segundo lugar, el perfil que presenta la estructura del ingreso en ambos sectores es notablemente distinto. Mientras la estructura del ingreso en el sector rural es la típica en casi todos los países de la región correspondiente a bajos niveles de productividad y de concentración de la propiedad, el sector urbano presenta mayores disparidades y un grado de irregularidad mucho mayor que corresponde a la complejidad creciente del desarrollo urbano. La explicación de este mayor desequilibrio del ingreso urbano puede encontrarse en los diversos patrones de modernización, que han forjado un sector urbano brasileño extremadamente heterogéneo bajo la influencia de factores tan diversos como la regulación gubernamental del empleo, la actividad industrial, la entrada de capital extranjero, la proliferación de actividades económicas marginales, etc.

Complementaria a esta diferencia urbano-rural, sobresale la extrema concentración geográfica del ingreso brasileño, en el que claramente se vislumbran tres zonas con características distintas de población y productividad. Con excepción del Estado de Río y de Guanabra, las regiones Norte, Nordeste y Este tienen un ingreso medio dos veces menor que el promedio nacional, con lo que el 60 por 100 de la población total ubicada en esta zona no percibe más que el 30 por 100 del ingreso. En contraposición a esta zona, en Sao Paulo y Guanabra, en donde se ubica aproximadamente el 23 por 100 de la población nacional, se concentra aproximadamente el 46 por 100 del ingreso total. En una situación intermedia, el Estado de Río (de la región Este) y los demás Estados de la región Sur presentan una proporción del 21 por 100 aproximadamente, tanto respecto a la población nacional como al ingreso total (38).

---

(38) Para un análisis paralelo al aquí expuesto ver "La distribución del ingreso en América Latina", en *Boletín Económico de América Latina*, vol. XII, núm. 2 (octubre 1967), págs. 152-175.

Las tres principales fuentes de datos para la estimación de la distribución del ingreso en México son: un estudio especial del censo de 1950 (39), un muestreo realizado por el Secretariado de la Industria y Comercio en 1956 sobre las economías domésticas (40) y un muestreo realizado por el Banco de México sobre el presupuesto familiar de 1963 (41).

Sobre las dos primeras fuentes citadas, Ifigenia Navarrete realizó en 1960 una estimación de la distribución del ingreso mejicano en la que incluyó dos tipos de variaciones a los datos que ofrecía el censo. Primeramente incrementó la renta media de los niveles más bajos en concepto de ingresos en especie. Además, incrementó también la renta media de los grupos de rentas más altos en concepto de ingresos no declarados (ver cuadro 6).

La estructura de la distribución del ingreso en México se caracteriza por unos mínimos bajos, una gran desigualdad en todo el tramo intermedio de la distribución —con participación del ingreso total escala por parte de la mitad de la población con ingresos más reducidos— y una concentración en la cumbre menor que la que se observa en otros países latinoamericanos.

Como indica el diagrama 3, el ingreso mínimo no alcanza sino el 15 por 100 del ingreso medio nacional, y el grupo que comprende el 20 por 100 de los ingresos más bajos percibe únicamente el 3,6 por 100 del ingreso personal total. Comparativamente con otros países de la región, los ingresos mínimos de México se hallan en términos absolutos y relativos entre los más bajos de la escala (ver sección a.2 del diagrama 3). La parte de la población incluida en esta sección baja de la escala se halla ubicada en una actividad agrícola primitiva, a la que prácticamente no ha afectado el rápido crecimiento experimentado en el sector moderno.

Según muestra la sección b.1 del diagrama 3, a partir del mínimo los ingresos se elevan con rapidez y el grupo formado por el 30 por 100 de nivel inferior a la mediana tiene un nivel superior que el correspondiente a este grupo en la mayoría de los países de la región. Esto pone de mani-

---

(39) ESTADOS UNIDOS DE MÉXICO: *Séptimo Censo General de Población: Parte especial, 6 de junio de 1950* (México D. F.: Secretaría de Economía, Dirección General de Estadística, 1955).

(40) SECRETARÍA DE INDUSTRIA Y COMERCIO, DEPARTAMENTO DE MUESTREO: *Ingresos y Egresos de la Población de México: Investigaciones por muestreo, julio 1958* (México D. F., 1960).

(41) BANCO DE MÉXICO: *Encuesta sobre ingresos y gastos familiares en México* (México D. F., 1966). Sobre estos datos se ha realizado la estimación de datos presentados por la C. E. P. A. L. Ver E. C. L. A.: *Income Distribution in Latin America*, páginas 61-69.

Cuadro 6

## DISTRIBUCION DEL INGRESO EN MEXICO (\*)

1. Banco de México: Familias, 1963		2. Banco de México: Familias urbanas, 1963		3. Banco de México: Familias rurales, 1963		4. Navarrete: Familias, 1956		5. Navarrete: Familias, 1950	
W	Z	W	Z	W	Z	W	Z	W	Z
18,36	3,10	9,95	1,24	28,97	8,51	10,0	1,7	20,0	6,1
43,50	11,69	29,33	6,32	61,37	27,36	20,0	4,4	40,0	14,3
65,10	24,82	50,35	16,02	83,75	50,53	30,0	7,5	60,0	24,6
75,99	35,38	65,38	26,99	89,42	59,92	40,0	11,3	80,0	40,2
90,98	60,03	86,06	52,45	97,26	82,23	50,0	16,9	90,0	51,0
95,53	73,03	98,82	66,94	99,03	90,91	60,0	22,5	95,0	60,0
97,44	80,82	95,73	75,78	9,68	95,62	70,0	29,9	100,0	100,0
99,09	90,68	98,50	88,24	99,91	97,92	80,0	39,9		
100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	90,0	54,6		
						95,2	63,4		
						97,6	76,0		
						100,0	100,0		

(\*) En toda la tabla, W se refiere al tanto por ciento acumulado de las unidades receptoras y Z se refiere a itanto por ciento acumulado del ingreso.

FUENTES: Columnas 1, 2 y 3, calculadas sobre datos del Banco de México. S. A., Oficina de Estudios sobre proyecciones agrícolas, *Encuestas sobre ingresos y gastos familiares en México, 1963* (México, D. F., 1966). Columnas 4 y 5, calculadas sobre datos de Ifigenia Navarrete, *La distribución de ingreso y el desarrollo económico de México* (México: Instituto de Investigaciones Económicas, Escuela Nacional de Economía, 1960).

fiesto que las diversas medidas llevadas a cabo en este país para mejorar el sector primitivo —fundamentalmente el programa de reforma agraria— han mejorado la situación de gran número de personas afectadas por estas medidas. Sin embargo, este grupo no se ha beneficiado relativamente tanto del incremento general de los niveles de ingreso, y la mitad inferior de la distribución se reparte sólo el 15,4 por 100 del ingreso total, proporción ésta inferior a la observada en casi todos los demás países de la región. Esto, en definitiva, hace que se mantenga una diferencia notable entre las dos mitades de la distribución, siendo el promedio de la mitad más pobre de la población 5,5 veces inferior al de la mitad más alta.

Sin embargo, también existe una gran desigualdad en la mitad superior de la distribución que refleja la comparación de los niveles de ingreso de esta sección (ver sección b.2 y b.3 del diagrama 3).

El 30 por 100 de la población que se encuentra por encima de la mediana percibe el 26,1 por 100 de todo el ingreso personal, y el grupo del 15 por 100 inmediatamente superior percibe el 15 por 100 de este ingreso. Estas cifras indican que estos dos últimos grupos referidos son los máximos beneficiarios de los incrementos de ingresos generados por el rápido proceso de crecimiento experimentado en el país en las últimas décadas y que ha incidido fundamentalmente en el establecimiento de un sector moderno.

De que el crecimiento económico se ha traducido en la estructura del ingreso en beneficio de la parte superior de ésta, excepto de la cumbre de la misma, es fiel manifestación el hecho patente de que en esta sección de la escala el ritmo de elevación del ingreso no es tan vivo como en secciones anteriores ni como lo es en la misma sección en otros países (ver sección b.4 del diagrama 3). Esto hace suponer que esta categoría está formada en México por dos tipos de grupos: la élite económica tradicional, la cual probablemente, por la participación que ha tenido el sector público en el crecimiento mexicano y por la ampliación del sector moderno en que este crecimiento se ha traducido, está declinando su participación en el ingreso total, y un grupo que, fundamentalmente beneficiado directa o indirectamente por su vinculación financiera o profesional al sector moderno, va concentrando en sus manos un porcentaje mayor del ingreso personal total.

En definitiva, se puede decir que la actual estructura del ingreso en México es fiel reflejo del rápido proceso de crecimiento experimentado en este país en medio del mantenimiento de una importancia relativamente alta del sector primitivo en la economía nacional. Quizá esta incapacidad

del desarrollo mexicano de absorber el sector primitivo —y de efectuar el correspondiente cambio en la estructura de la distribución del ingreso que este fenómeno llevaría consigo— sea la peculiaridad más sobresaliente de la distribución del ingreso en este país. Dos causas se pueden aventurar como responsables de ello: la elevada tasa de crecimiento demográfico (considerada en la actualidad del 3,4 por 100 anual) y la concentración del crecimiento en la expansión del sector moderno. Ambas circunstancias, acompañadas del arraigo de las tradiciones rurales —que reforzadas por las reformas agrarias han reducido la emigración hacia zonas urbanas—, han contribuido a mantener un alto porcentaje de la fuerza laboral del país confinada a actividades propias del sector primitivo. Todavía en 1960 la estimación del porcentaje de la fuerza laboral empleada en actividades de tipo primitivo comprendía el 60 por 100 de la población dedicada a la agricultura (42).

### 3. POSIBLES EFECTOS DE UNA POLITICA REDISTRIBUTIVA EN LATINOAMERICA

Tras la breve visión panorámica expuesta en la sección de los aspectos más relevantes de la estructura del ingreso en la América Latina, una profundización mayor del pensamiento estructuralista pide una referencia empírica de los argumentos barajados en la exposición teórica sobre las circunstancias concretas de esta región. Este campo de las estimaciones empíricas es precisamente el más falto de investigación dentro de la temática general de la distribución de la renta, y son escasos los estudios realizados sobre los efectos que una redistribución de la renta acarrearía en distintos aspectos de la vida económica de los países latinoamericanos. Por eso el trabajo realizado por Willian R. Cline (43), en la intención de conseguir estimaciones empíricas de los posibles efectos que una redistribución del ingreso tendría sobre las tasas de crecimiento de diversos países latinoamericanos, es de especial interés y las siguientes líneas se asientan sobre sus resultandos finales.

Los cálculos de Cline sobre los efectos que una redistribución de la renta supondría en la composición de la demanda agregada del Brasil y

---

(42) Para un análisis paralelo al aquí expuesto ver "La distribución del ingreso en América Latina", en C. E. P. A. L.: *El desarrollo económico de América Latina en la postguerra*, págs. 66-77.

(43) Ver W. R. CLINE: *Potential Effects of Income Redistribution on Economic Growth, Latin American Cases*, fundamentalmente págs. 123-180.



México se apoyan en dos tipos de datos: para el Brasil, los estudios del presupuesto de familias urbanas para los años 1962 y 1963 llevados a cabo por la Fundación Getulio Vargas, que muestran datos del gasto familiar medio en 20 bienes de consumo normales y en dos bienes de consumo duraderos (vivienda y automóviles). Además de estos datos, las estimaciones de W. Cline se apoyan en las tablas *input-output* brasileñas, elaboradas en 1960 por el Ministerio de Planificación, en las que se distinguen 32 sectores (44). Para México, los cálculos de Cline se basan en el estudio del Banco de México, con distinción de 44 funciones de consumo relacionadas a los 45 sectores productivos en que se diferencian las tablas *input-output* mexicanas de 1960 (45).

Para calcular el efecto que produciría una redistribución del ingreso en las importaciones, Cline combina el cálculo de los cambios en la demanda agregada que resultarían para cada sector con el análisis *input-output*. En el caso de México se utilizan dos versiones. En la primera, el consumo privado sufre variaciones con la redistribución, pero no así la demanda final de exportaciones, el gasto público y la inversión privada. En una segunda versión, después de la redistribución la demanda agregada resultante no excede a la demanda agregada original, y se supone que no hay cambios en las exportaciones, por lo que el incremento posible que sufra el consumo privado tras la redistribución ha de ser compensado con disminuciones en los valores finales del gasto público y de la inversión privada. En el caso de Brasil, los cálculos de Cline no dan un incremento del consumo privado como consecuencia de la redistribución, por lo que la segunda versión resulta totalmente innecesaria y se trabaja exclusivamente la primera versión.

El efecto final estimado sobre las importaciones es realmente escaso. Suponiendo una redistribución drástica que transformase las distribuciones actuales del ingreso mexicano y brasileño en distribuciones semejantes a las del ingreso en el Reino Unido, para México, siguiendo la primera versión, se reducirían las importaciones en 0,8 por 100, y siguiendo la segunda versión, en un 2 por 100; para el Brasil la reducción de importaciones estimada sería del 3,1 por 100.

La causa de esta escasa repercusión en la reducción de importaciones puede ser encontrada en los efectos que la redistribución de la renta

(44) INSTITUTO DE PESQUISA ECONOMICO-SOCIAL APPLICADA, MINISTERIO DE PLANEAMENTO E COORDENAÇÃO GERAL: *Relações inter-industriais no Brasil* (Río de Janeiro, 1967).

(45) BANCO DE MÉXICO, S. A.: *Cuadro de Insumo Producto de México, 1960* (México D. F., 1966).

provoca en la composición del producto global. La producción que realmente sufre un incremento notable como consecuencia de una redistribución de la renta es la de productos agrícolas y alimenticios. En contraposición, disminuye la producción de otros sectores como el de la maquinaria eléctrica y metalúrgica, el de equipo de transporte, etc... Pero, aunque ciertamente el coeficiente de importación de los sectores que ven reducido su nivel de producción es ciertamente alto, al ser éste aplicado sobre volúmenes totales de reducción relativamente más bajos que los volúmenes totales de incremento experimentado en los otros sectores —los cuales tienen un coeficiente de importación bajo—, el resultado neto sobre el volumen total de importaciones es muy reducido. Además, en el caso del Brasil el coeficiente de importación de productos agrícolas es elevado, 4,4 por 100 de la producción bruta agrícola, mientras el coeficiente de importación de la economía en general no excede del 5,4 por 100 del producto nacional bruto (46).

La estimación del efecto que puede provocar una redistribución de la renta sobre las economías de escala en el sistema productivo brasileño viene favorecida por algunos estudios ya realizados sobre las economías de escala existentes en el sector industrial de este país. Así, Carlos Roca, en base a los datos del censo de 1960, ha estimado funciones de producción con el valor industrial añadido como variable dependiente, y considerando, como variable capital: el potencial de los motores instalados, y como variable trabajo: la producción media de los trabajadores. Los datos se especifican en términos de niveles promedio por empresa dentro de grupos clasificados para un sector industrial dado por Estados, y dentro de cada Estado, por tamaños de las empresas. Así, para esas observaciones promedio para cada empresa se estiman funciones de producción de Cobb-Douglas con el valor industrial añadido incluido como variable adicional en la función de producción, con el fin de detectar la posible influencia de las economías externas derivadas de los niveles tecnológicos y de infraestructura (47).

De los 20 sectores industriales recogidos en el censo industrial brasileño de 1960, Carlos Rocca encontró que únicamente 10 presentaban economías de escala estadísticamente significativas. El grado de homogeneidad de la función de producción, es decir, la suma de elasticidades para estos 10 sec-

(46) Ver W. R. CLINE: *Potential effects of income redistribution on economic growth*, tablas 29-33, págs. 156-162.

(47) Ver CARLOS A. ROCCA: "Productivity in Brazilian Manufacturing", en Joel Bergsman, ed., *Brazil: Industrialization and Trade Policies* (London: Oxford University Press, 1970), págs. 222-241.

tores, es la recogida en el cuadro 7 en la columna A. De los sectores no recogidos en esa columna las estimaciones de Rocca indicaban rendimientos constantes, por lo que, a efectos de estudiar las repercusiones que una redistribución del ingreso puede acarrear en la eficiencia productiva, no tienen por qué ser considerados.

Sobre estas bases, la estimación del efecto que tendría una redistribución del ingreso en el Brasil sobre las economías de escala del sistema productivo descansa en el siguiente razonamiento: si la suma de las elasticidades de los factores productivos de aquellos sectores con economías de escala es  $1 + R$ , y si la producción se incrementa en  $X$  por 100, los *inputs* de los factores necesitan ser incrementados exclusivamente en:

$$X \% \cdot \frac{1}{(1 + R)}; \text{ y por tanto, la fracción } 1 - \left(\frac{1}{1 + R}\right)$$

(o lo que es lo mismo,  $\frac{R}{1 + R}$ ) del incremento de producción del  $X$  por 100 resulta una mejora del costo de producción debida a las economías de escala. De ahí que si suponemos que [*d.V.*] representa el incremento experimentado en el valor añadido del sector y que [ $1 + R$ ] representa la suma de las elasticidades de los factores productivos, la medición de la mejora en la eficiencia productiva para la economía global debida a las economías de escala vendrá dada por:

$$(d.V.) \left(\frac{R}{1 + R}\right)$$

De forma similar, si disminuye la producción del sector en un  $X$  por 100, solamente quedarán en libertad:

$$X \text{ por } 100 \frac{1}{(1 + R)} \text{ factores de producción, así que la porción } \left(1 - \frac{1}{1 + R}\right).$$

$X$  por 100 viene a representar la pérdida de eficiencia experimentada en concepto de economías de escala. De este modo, en el caso de rendimientos constantes, no existe ni ganancia ni pérdida de eficiencia en concepto de economías de escala, ya que el nivel de  $R$  es 0 para este caso.

El cuadro 7 representa de forma tabulada los resultados experimentales a que conduce este razonamiento. Como claramente muestra la colum-

Cuadro 7

**ECONOMIAS DE ESCALA EN BRASIL**  
Pérdidas y ganancias como consecuencia de una redistribución del ingreso

SECTORES	A	B	C	D	E
	Suma de las elasticidades	Tanto por ciento de cambio ed output (a)	Cambio valor añadido (millones de cruzeiros de 1959)	En tantos por ciento Pérdida (Ganancia) por Descenso (Subida)	En valores absolutos Pérdida (Ganancia) (millones de cruzeiros de 1959)
Plásticos ... ..	1.104	- 23,2	- 870	9,4	- 82
Productos madereros ... ..	1.103	- 9,5	- 1.390	9,3	- 129
Tabaco ... ..	1.099	+ 16,8	+ 1.082	9,0	+ 98
Minería no metálica ... ..	1.096	- 9,5	- 1.900	8,8	- 255
Productos farmacéuticos ... ..	1.093	+ 10,5	+ 1.088	8,5	+ 92
Bebidas ... ..	1.090	- 19,1	- 1.230	8,2	- 101
Papel ... ..	1.088	- 8,1	- 1.106	8,1	- 90
Material eléctrico ... ..	1.077	- 13,4	- 2.480	7,2	- 179
Metalurgia ... ..	1.072	- 7,8	- 4.370	6,7	- 293
Material de transporte ... ..	1.049	- 10,0	- 3.474	4,7	- 163
<b>TOTAL ... ..</b>					<b>1.102</b>

a) Después de distribuir la renta de forma similar a la actual estructura de la distribución en el Reino Unido.

FUENTES: Columna A: Carlos Rocca, "Productivity in Brazilian Manufacturing", en Joel Bergsman, Brasil: *Industrialization and Trade Policies* (London, Oxford University Press, 1970), págs. 222-41. Columnas B y C: Cálculos de W. R. Cline. Columna D: Cálculos de Cline sobre columna A. Columna E: Columna D x columna C. Recogido de W. R. Cline: *Potential Effects of Income Redistribution on Economic Growth* (New York, Praeger Publishers, 1972), table 34, pág. 172.

na E, el cambio neto producido en el valor añadido de la economía global debido al efecto producido por una supuesta redistribución de la renta en Brasil es de 1,1 billones de cruzeiros, lo cual significa un porcentaje menor del 0,1 por 100 de Producto Nacional Bruto de 1959 (que fue de 1.717 billones de cruzeiros).

Contrariamente a la argumentación estructuralista que se basaba en una hipotética mejora en la eficiencia productiva mediante el aprovechamiento de economías de escala, la estimación de W. Cline concluye un efecto negativo. Sin embargo, este efecto, al constituir un porcentaje mínimo del PNB, no tiene ninguna validez para ser considerado como significativo. Lo importante de resaltar en este punto estriba en que estos hallazgos refuerzan la solidez de las argumentaciones en el sentido de que una redistribución de la renta provocaría un cambio en la composición de factores productivos en el que deben tenerse en cuenta tanto los posibles aprovechamientos de economías de escala como las posibles pérdidas de las mismas, por lo que el resultado neto en cuanto a la eficiencia del sistema productivo resulta más bien incierto.

Otro aspecto de la argumentación estructuralista estimado por W. Cline sobre la economía brasileña es el de las transformaciones en la composición de la oferta relativa al menor costo oportunidad. El razonamiento estructuralista defiende la hipótesis de que una redistribución de la renta acarrearía cambios en la demanda (en la dirección de incrementar la de bienes básicos y reducir la de bienes manufacturados) que, a su vez, se traducirían en un ahorro del coste oportunidad de los *inputs* utilizados, por permitir sistemas productivos con mayor utilización de factor trabajo que de factor capital. El cálculo de los cambios producidos en el uso de factores como consecuencia de una redistribución del ingreso brasileño que equiparase éste a la actual distribución del ingreso en el Reino Unido es el presentado en el cuadro 8. Según se puede comprobar en él, el uso de factor trabajo requerido se incrementa en un 5,8 por 100, mientras que el del factor capital se reduce en un 3,3 por 100. De forma clara se vislumbra también que la principal causa de este cambio estriba en el aumento de la producción agrícola, que acarrea un estímulo del uso del factor trabajo del 10,5 por 100.

Nuevamente la comprobación empírica parece apoyar la argumentación estructuralista, aunque más bien en la dirección apuntada por ésta que en la importancia de la misma, ya que cuantitativamente el efecto no parece ofrecer magnitudes muy significativas.

Pero no cabe duda que la interrogante más importante levantada por

Cuadro 8

CAMBIOS EN NECESIDADES DE FACTORES PRODUCTIVOS EN EL BRASIL,  
 TRAS UNA REDISTRIBUCION DEL INGRESO

SECTOR	Input: Producción bruta		USO DE FACTORES			
	Trabajo (a)	Capital (b)	Original		Después de Redistrib. (e)	
			Trabajo (c)	Capital (d)	Trabajo (c)	Capital (d)
Cosechas	24,63	1,15	8.246,1	385,0	9.073,7	423,7
Animales	15,81	2,35	2.045,8	304,1	2.300,4	341,9
Electricidad	1,27	5,15	24,0	97,1	23,5	95,3
Comercio	3,43	1,26	961,4	353,2	947,0	347,9
Servicios	4,42	1,20	1.697,7	460,9	1.711,0	464,5
Residuos	—	—	—	—	—	—
Combustibles	—	—	—	—	—	—
Empaquetadores	—	—	—	—	—	—
Extractivo	3,56	2,83	54,2	43,1	52,2	41,5
Minería no metálica	2,30	1,62	121,6	85,6	110,0	77,5
Metalurgia	1,38	1,27	171,4	157,7	158,0	145,5
Máquinas	1,83	1,84	61,5	61,8	59,8	60,2
Material eléctrico	1,21	1,06	56,7	49,7	48,5	43,1
Material de transporte	0,98	1,66	78,5	133,0	70,6	119,5
Productos madereros	2,74	1,48	85,5	46,2	77,3	41,7
Muebles	2,18	0,68	47,3	14,8	37,0	11,5
Papel	1,16	1,02	40,7	35,8	37,3	32,8
Caucho	0,68	0,76	20,3	22,6	12,2	13,6
Piel	1,82	1,00	23,3	12,8	22,2	12,2
Químicos	0,70	1,12	74,1	118,5	72,7	116,3
Prod. farmacéuticos	1,15	0,79	26,5	18,2	29,2	20,1
Perfumería	0,73	0,54	13,1	9,7	15,0	11,1
Plásticos	1,19	0,69	9,5	5,5	7,3	4,2
Textiles	2,23	1,17	330,0	173,2	312,9	164,2
Tejidos	2,29	0,54	92,3	21,8	87,5	20,6
Alimentos	0,86	0,84	245,1	239,4	274,2	267,8
Bebidas	1,47	1,60	41,1	44,7	33,2	36,2
Tabaco	0,90	0,62	11,9	8,2	13,9	9,5
Imprenta	2,21	1,37	59,6	36,9	44,4	27,5
Diversos	2,97	0,94	45,4	14,4	45,4	14,4
Construcción	1,39	0,30	249,4	53,8	228,5	49,3
Transporte	3,39	7,20	544,1	1.155,6	477,3	1.013,8
<b>TOTALES</b>			<b>15.478,1</b>	<b>4.163,3</b>	<b>16.382,2</b>	<b>4.027,3</b>

a) Años-hombre por millones de cruzeiros de 1959.

b) Ratio simple.

c) Años-hombre en cientos.

d) Billones de cruzeiros de 1959-

e) Asimilando distribución del ingreso del Brasil a la del Reino Unido.

FUENTE: Recogido de William R. Cline: *Potential Effects of Income Redistribution on Economic Growth* (New York, Praeger Publishers, 1972), table 35, pág. 177.

el planteamiento teórico la constituye el posible efecto que una redistribución de la renta puede ejercer sobre el crecimiento a través de una reducción del ahorro. Este aspecto es cuidadosamente considerado por Cline para cuatro economías latinoamericanas: Argentina, Brasil, México y Venezuela. A grandes rasgos, su método de estimación de este efecto sobre el ahorro es el siguiente: en primer lugar, se parte de la hipótesis keynesiana de la función de consumo, ya que las hipótesis alternativas sobre la función de consumo no ofrecen la posibilidad de cambio en el ahorro como consecuencia de una redistribución del ingreso. En segundo lugar, se estima la función de consumo que corresponde a los distintos países estudiados. Esta función de consumo se relaciona con los nuevos niveles de renta para dos posibles nuevas distribuciones del ingreso: o bien una similar a la distribución del ingreso en el Reino Unido, o bien una distribución en la que los grupos de menor nivel de ingresos perciban la mitad del ingreso medio nacional. De esta forma se calculan nuevos niveles de ahorro personal, que pueden ser comparados con los niveles de ahorro originarios y dar idea de los efectos que una redistribución del ingreso causaría en el nivel de ahorro agregado.

Los resultados de la estimación son los presentados en el cuadro 9, en el que se distinguen dos tipos de cálculo para dos supuestos de la hipótesis keynesiana: el supuesto de una función de consumo cuadrática, de la forma:

$$C = a + bY + cY^2$$

y el supuesto de una función de consumo logarítmica, de la forma:

$$C = e^a Y^b$$

o lo que es lo mismo:

$$\ln C = a + b (\ln Y)$$

donde C = consumo familiar; Y = renta familiar disponible.

Como se muestra en este cuadro, una redistribución drástica que transformara la estructura de la distribución del ingreso en una de forma similar a la actual del Reino Unido reduciría los actuales niveles de ahorro en tasas del orden del 5,5 por 100 de la renta personal en el Brasil y del 7,6 por 100 de la renta personal en México. Sin embargo, el efecto en la Argentina es de una reducción muy pequeña, y en Venezuela, al parecer que la estimación más correcta es la de una función de consumo lineal, la reducción del ahorro es nula.

Cuadro 9

TASAS DEL AHORRO AGREGADO PROMEDIO, PARA RENTA PERSONAL DISPONIBLE, ANTES Y DESPUES DE REDISTRIBUCIONES ESTIMADAS

P A I S		Original (en tantos por ciento)	Siguiendo la distribu- ción del Reino Unido (en tantos por ciento)	Siguiendo la distribu- ción del experimen- to 2 (en tantos por ciento)
Argentina	Q ... ..	24,6	19,2	23,1
	LL ... ..	22,6	19,8	21,5
Brasil	Q ... ..	16,3	3,1	9,2
	LL ... ..	12,0	6,5	9,0
México	Q ... ..	- 2,3	- 7,3	- 6,0
	LL ... ..	- 3,5	- 11,1	- 9,3
Venezuela	Q* ... ..	2,1	2,1	2,1
	LL ... ..	- 0,5	- 5,1	- 4,8

Q - En base a una función de consumo cuadrática.  
 LL - En base a una función de consumo logarítmica.  
 \* - Utilizando una función de consumo lineal en lugar de la cuadrática, por ser esta última no significativa.

FUENTE: Recogido de W. R. Cline: *Potential Effects of Income Redistribution on Economic Growth* (Praeger Publishers, 1972). pág. 141.

Las estimaciones sobre el ahorro permiten calcular los posibles efectos sobre las tasas de crecimiento que presenta el cuadro 10. Como ejemplo de la significación de estos datos, supongamos que la Argentina está siguiendo un crecimiento del 4 por 100 anual. Una drástica redistribución de la renta que la equiparase a la distribución actual del ingreso en el Reino Unido reduciría en 1,26 por 100 la tasa de crecimiento, es decir, que el nuevo ritmo del crecimiento sería del 2,74 por 100 (en el supuesto de que la función de consumo siguiera la forma cuadrática).

En cuanto al 3,4 por 100 de reducción de la tasa de crecimiento que presentan los cálculos para el Brasil, Cline insiste en que la función de consumo cuadrática para el Brasil sobrevalora el nivel del ahorro original experimentado en los niveles más altos del ingreso, por lo que la estimación del 3,4 por 100 debe ser rechazada.

La reducción de la tasa de crecimiento es nula para Venezuela, y para México, aunque siendo las estimaciones de Cline de un porcentaje nada despreciable del 1,77 por 100, este mismo autor insiste en que la estimación de 0,96, hallada por Navarrete, debe ser considerada la posiblemente más cercana a la realidad.

A primera vista los cálculos ofrecidos en el cuadro 10 pueden parecer



*Cuadro 10*

**REDUCCION DE LA TASA ANUAL DE CRECIMIENTO  
RESULTANTE DE LA REDISTRIBUCION DEL INGRESO**

P A I S		Distribución del Reino Unido (en tantos por ciento)	Distribución del Experimento 2 (en tantos por ciento)
Argentina	Q ...	1,26	0,35
	LL ...	0,65	0,25
Brasil	Q ...	3,40	1,65
	LL ...	1,28	0,70
México	Q ...	1,17	0,86
	LL ...	1,77	1,35
(Datos de Navarrete)	LL ...	0,96	0,72
Venezuela	Q* ...	—	—
	LL ...	1,07	1,00

Q = En base a una función de consumo cuadrática.

LL = En base a una función de consumo logarítmica.

\* = En base a una función de consumo lineal.

FUENTE: Recogido de W. R. Cline: *Potential Effects of Income Redistribution on Economic Growth* (Praeger Publishers, 1972), pág. 146.

un precio muy alto a pagar en términos de crecimiento por la consecución de una estructura distributiva del ingreso más homogénea. Sin embargo, una justa interpretación de estas estimaciones requieren tres observaciones. En primer lugar (como repite en diversas ocasiones W. Cline), las estimaciones aquí presentadas deben ser consideradas como "sobre-estimaciones" de los efectos negativos ocasionados en las tasas de crecimiento, ya que ellas se basan en la hipótesis de la función de consumo que ocasiona la máxima reducción del ahorro como consecuencia de una redistribución del ingreso (la hipótesis keynesiana).

En segundo lugar, a efectos prácticos, no cabe duda de que los efectos nocivos sobre el crecimiento son sobre valoraciones de los posibles efectos de una política redistributiva en los países considerados. Teniendo en cuenta que los cálculos corresponden a una drástica redistribución que transformase la estructura de la renta de los países considerados a una forma similar a la que presenta el Reino Unido, y que la capacidad de los Gobiernos latinoamericanos por instrumentalizar una política redistributiva es ciertamente limitada, es lógico admitir que la posible transformación de la actual estructura de la renta en los países latinoamericanos no podría ser tan drástica ni, por tanto, sus efectos sobre el crecimiento tan elevados.

En tercer lugar habría que preguntarse a quién beneficiaría la alternativa de un crecimiento más rápido con una distribución más desigual. W. Cline dedica a este razonamiento varias páginas en las que demuestra cómo, aun tomando como válidas las estimaciones de la reducción de la tasa de crecimiento, la gran mayoría de la población se encontraría en una situación mejor de bienestar material siguiendo la alternativa de mayor igualdad en la distribución del ingreso con tasa de crecimiento más reducida, que siguiendo la alternativa de tasa de crecimiento más elevado con mantenimiento de la actual estructura distributiva (48).

#### 4. CONCLUSIONES

1.<sup>a</sup> En la actual situación generalizada de las economías latinoamericanas con problemas inflacionarios y de balanzas de pago, la argumentación estructuralista en favor de una reforma de la estructura de la distribución del ingreso basándose en el incremento de la demanda agregada que acarrearía parece de escasa validez operativa. A corto plazo, parece que la atención principal no debe desviarse del problema de los "cuellos de botella" que originan en ciertos sectores productivos de la América Latina situaciones por debajo del pleno empleo. Hasta que estos problemas no sean solucionados con una estrategia general de desarrollo más equilibrado del seguido hasta ahora, el plantear políticas de "ensanchamiento de mercados" no parece sino que, más que contribuir a la plena utilización de los recursos productivos en las economías latinoamericanas, contribuiría a un empeoramiento general de los estrangulamientos ya manifestados en algunos sectores de estas economías.

2.<sup>a</sup> En cuanto a los otros dos puntos de la argumentación estructuralista en favor de una reforma de las actuales estructuras de la distribución del ingreso en las economías latinoamericanas: reducción de importaciones y mejora de la eficiencia productiva, ambos parecen apuntar a una dirección correcta. Sin embargo, la constatación empírica a nuestro alcance sobre algunas economías latinoamericanas da pie para concluir que, con excepción del efecto de reducción del costo-oportunidad que supone la mayor incorporación de factor trabajo en el proceso productivo, la importancia de los efectos aducidos no es muy relevante.

---

(48) W. R. CLINE: *Potential Effects of Income Redistribution on Economic Growth*, págs. 147-152.

3.<sup>a</sup> No parece aceptable la argumentación de mantener una estructura de alta desigualdad en la distribución del ingreso porque favorezca mayores niveles de ahorro. Los análisis de la relación ahorro-renta de tipo funcional que parecen apoyar tal argumentación resultan de escasa validez teórica, toda vez que la realidad económica informa de que existe una estrecha correlación entre tipos de rentas y niveles de las mismas. De ahí que más realista que análisis funcionales parezcan resultar análisis de la relación entre ahorro y niveles de renta. A estos efectos es importante tener en cuenta que de las diversas alternativas que presenta la teoría actual sobre la función de consumo, solamente la hipótesis keynesiana ofrece base teórica para presuponer una reducción del nivel de ahorro como consecuencia de un cambio hacia una estructura distributiva del ingreso más igualitaria.

4.<sup>a</sup> Puede decirse que los análisis teóricos de la distribución ofrecidos por la teoría económica en general ofrecen una ganancia neta muy reducida en la elaboración de una base para la mejor comprensión del comportamiento del ahorro en las economías latinoamericanas. Quizá la causa de ello deba buscarse en que se intentan aplicar teorías precisas sobre el comportamiento de hombres racionales dotados de claras expectativas sobre el futuro usando datos derivados de agregados nacionales, cuando en realidad, en el caso de América Latina, los individuos operan en un entorno altamente incierto y bajo condiciones de rápido cambio. A este respecto, el punto de la argumentación estructuralista referido al "consumo conspicuo" constituye una aguda visión pragmática del problema que ayuda a situar la problemática del ahorro en el marco adecuado de las estructuras socioeconómicas latinoamericanas.

5.<sup>a</sup> En todo caso, la problemática de la distribución en general, y del ahorro en su relación con aquélla en particular, es una materia en la que la especulación teórica se encuentra mucho más adelantada que la observación empírica. Es de desear que en Latinoamérica proliferen en mucho mayor grado que en la actualidad los estudios-caso sobre estos temas. De todas formas, para hacer éstos posibles es necesario una información estadística a nivel nacional y regional mucho más adecuada y homogénea, que permita la elaboración en base empírica fiable de las contestaciones adecuadas a las cuestiones teóricamente más relevantes.

6.<sup>a</sup> Las estimaciones realizadas por Willian R. Cline sobre algunas economías latinoamericanas constituyen base empírica suficiente para aceptar que las posibles políticas de reforma de las estructuras distributivas del ingreso que pudieran ser adoptadas en las economías latinoamericanas en

general, dentro del marco del actual sistema socioeconómico, no habrían de suponer un grave perjuicio para el ritmo de crecimiento económico y sí, en cambio, una mejora notable para la mayoría de la población en el bienestar material derivado de este crecimiento.

7.<sup>a</sup> De los diversos instrumentos de política redistributiva que comúnmente son barajados en la literatura económica, dos parecen ser los más adecuados para la actual estructura de rentas de las economías latinoamericanas: una mayor progresividad en la imposición personal sobre la renta, combinada con una reducción de la gravación fiscal indirecta sobre bienes básicos de consumo, y una ampliación de las oportunidades de empleo. Sin embargo, dos importantes observaciones parecen necesarias a este respecto. En lo concerniente al cambio de la estructura impositiva, un desplazamiento de la imposición indirecta de los bienes básicos de consumo a los bienes de lujo, y una mayor progresividad en el impuesto personal sobre la renta, tendrán escasa eficacia redistributiva si antes no se acomete decididamente contra la evasión fiscal.

En lo concerniente a la ampliación de las oportunidades de empleo, más básico y prioritario que políticas de estímulo de la inversión en sectores y en técnicas dentro de cada sector que faciliten la incorporación de mayores cantidades de factor trabajo al proceso productivo, resulta la anulación de medios que actualmente distorsionan artificialmente el costo del factor trabajo y favorecen la adopción de técnicas de uso intensivo de capital. Así, por ejemplo, en vez de exigir a la empresa el correr con los gastos de la seguridad social, elevando de forma notable y artificial el costo de mano de obra (y, por tanto, induciendo al empresario a sustituir factor trabajo por factor capital), la seguridad social podría ser financiada a través de ingresos fiscales neutrales con respecto a la adopción de capital o trabajo en los procesos productivos.