

DESARROLLO ECONOMICO

CARACTERISTICAS DEL DESARROLLO ECONOMICO (*)

El interés por los problemas del desarrollo económico es una de las características de los años posteriores a la Segunda Guerra Mundial. Verdaderamente, sea política, sea intelectualmente, se ha hecho corriente la afirmación de que, a partir del final de la guerra, el mundo ha adquirido “conciencia del desarrollo”, desde el punto de vista político. El problema de la aceleración del desarrollo económico, se ha convertido en el objetivo supremo de la política de los Gobiernos de los países subdesarrollados. Lo mismo puede decirse de las numerosas organizaciones internacionales creadas en la posguerra. Desde el punto de vista intelectual, se ha registrado un cambio muy importante en la orientación del pensamiento; los economistas se han acostumbrado cada vez más a considerar el desarrollo como una cuestión normal y han tendido a concentrar su atención más sobre los factores determinantes del ritmo de desarrollo que sobre los problemas tradicionales del equilibrio económico, es decir, sobre los factores determinantes de los precios relativos. A decir verdad, los economistas no perdieron nunca la fe en el dinamismo universal y en el progreso continuo del mundo. Pero la técnica del pensamiento de la teoría neoclásica —que dominó la escena intelectual de la segunda mitad del siglo XIX y que concentraba toda su atención en el equilibrio entre la oferta y la demanda de los diferentes mercados— tendía a oscurecer, por no decir a eliminar, el tema del desarrollo como objeto de la investigación analítica.

(*) Serie de conferencias pronunciadas por el profesor NICHOLAS KALDOR en el “Instituto Brasileiro de Economia”, de la Fundación Getulio Vargas (Río Janeiro). Versión española por JAVIER IRASTORZA REVUELTA.

En el curso de los últimos diez años se ha registrado una importante transformación. Una parte sustancial de la Teoría Económica se identifica de forma clara con los problemas del desarrollo económico; y ha habido numerosas tentativas de elaboración de una "teoría dinámica" cuya principal finalidad sería la demostración de un "ritmo de equilibrio" del desarrollo económico (en lugar de un sistema de equilibrio de los precios relativos) como función de diversas fuerzas económicas. A nuestro juicio, este esfuerzo teórico ha contribuido de forma satisfactoria a esclarecer la naturaleza de los problemas; pero en relación con los objetivos que se habían fijado, los resultados logrados no deben exagerarse. El principal resultado puede resumirse en la constatación de que este trabajo teórico ha puesto de relieve como un ritmo estable de desarrollo económico implica una relación económica entre numerosos factores: armonía que no puede esperarse surja como resultado de la acción de las fuerzas económicas ordinarias.

El objetivo de este estudio no es discutir ni criticar la teoría, sino simplemente tomarla como punto de partida a fin de demostrar dónde puede conducir y hasta qué punto puede ser eficaz para aclarar cuestiones importantes. Como punto de partida quisiéramos valernos de las famosas "ecuaciones dinámicas" expuestas primeramente por Harrod (y después por Domar). Estas ecuaciones sintetizan las fuerzas ligadas al desarrollo económico en cuatro variables: 1) tasa del desarrollo de la población activa en términos de porcentaje anual (p); 2) tasa de progreso técnico, medido según el aumento porcentual anual del producto "per capita" (t); 3) proporción ahorrada de la renta nacional calculada de acuerdo con la propensión al ahorro de la población que —en primera aproximación— se considera función lineal de la renta (s); y 4) relación capital-producto que determina la inversión necesaria (en términos del producto anual) para incrementar la capacidad de producción y que se considera constante, dado un cierto nivel de conocimiento técnico (v).

Parece que la posición de Harrod puede sintetizarse en la afirmación de que un ritmo estable de desarrollo económico implica dos series de condiciones: primero, el capital nacional, medido según la capacidad de producción, debe aumentar a un ritmo idéntico al de la producción; segundo, el ritmo de desarrollo de ambos, capital y producción, no debe ser ni más ni menos rápido que el ritmo de desarrollo del potencial "efectivo" de la mano de obra determinado por las tasas de desarrollo de la población y del progreso técnico (aumento de la productividad por

individuo). En el lenguaje de Harrod el ritmo específico de desarrollo que asegura la uniformidad de los ritmos de desarrollo del producto y del capital se denomina "ritmo permitido", y el ritmo de desarrollo del potencial efectivo de la mano de obra "ritmo natural". En términos algebraicos tendremos las dos siguientes ecuaciones:

$$G w = \frac{s}{v}$$

$$G n = t + p.$$

Un ritmo estable de desarrollo implica la igualdad $G w = G n$, es decir, $\frac{s}{v} = t + p$.

Es evidente que, si no se satisfacen estas condiciones, el desarrollo económico no podrá continuar según un ritmo uniforme y, por consiguiente, se registrará o un aumento de la desocupación o un exceso creciente de capital; en cada uno de los dos casos los elementos que concurren a la expansión económica se verán perturbados. El mismo Harrod considera la desigualdad entre $G w$ y $G n$ como la clave para explicar los movimientos cíclicos de la economía. Dejando a un lado el que esta conclusión pueda ser cierta —y no es nuestro propósito afrontar aquí los problemas del ciclo económico— parece evidente que las economías de todo el mundo no se desarrollan según un ritmo uniforme anual y no estamos obligados a considerarlo como si así fuese. Una cierta constancia en los ritmos de desarrollo se verifica, empero, en relación con la tendencia a largo plazo, es decir, si la medimos no basándonos en un ritmo efectivo de desarrollo anual, sino en términos de una media móvil que abarque un número suficiente de años. Con esto no queremos negar que, aunque tomemos períodos más largos, estos ritmos de tendencia del desarrollo no revelen tendencias a la aceleración o a la amortiguación. Sin embargo, estas tendencias no son muy acentuadas con relación a los ritmos de desarrollo obtenidos para algunas décadas, para las que, en términos de tendencia a largo o incluso medio plazo, se observa en las economías capitalistas una notable estabilidad de los ritmos de desarrollo.

Podríamos considerar las ecuaciones dinámicas como ecuaciones que abarcan un largo período de tiempo y no referidas a un año determinado y, bajo este aspecto, examinar hasta dónde nos lleva el esclarecimien-

to de nuestro problema. Desde este punto de vista surgen dos problemas:

Primero: ¿Son efectivamente independientes entre sí estas cuatro variables o existe un mecanismo correctivo que opera entre ellas en el sentido de encajarlas según la relación necesaria? El valor de una determinada formulación teórica —o de un determinado “modelo” económico— depende de la posibilidad de que se puedan aislar las “variables independientes” en un problema. Las cuatro variables p , t , s y v representan solamente un modo particular de sintetizar la influencia recíproca de diversas fuerzas económicas; y exactamente a como sucede con otras ecuaciones bien constituidas (como la famosa de la teoría cuantitativa $MV = PT$), su valor se basa enteramente en la posibilidad de aislar los términos mutuamente invariantes. Del mismo modo que la ecuación cuantitativa pierde su valor explicativo como teoría del nivel de precios desde el momento en que se verifica que el volumen de producción varía en función de la demanda efectiva o que las variaciones de la oferta del dinero (a través de sus efectos sobre el tipo de interés) causan variaciones opuestas en la demanda de los activos monetarios, el valor explicativo de nuestra ecuación dinámica depende de la máxima invariabilidad de las cuatro variables.

Segundo, y quizás preocupación fundamental, es saber si debemos realmente contentarnos con considerar estas variables como el resultado de fuerzas no económicas, que en algunas comunidades alcanzan valores muy altos y en otras más bien bajos, sin que pueda decirse nada sobre las causas de este comportamiento. Si esto fuera así, nuestra puntualización teórica, en realidad, no nos llevaría muy lejos en la búsqueda de respuestas a importantes cuestiones. La cuestión más importante a la cual debe responder el estudioso de las ciencias sociales o el economista consiste en explicar por qué se registran grandes diferencias entre los ritmos de desarrollo de las diferentes comunidades. Como han demostrado las investigaciones del profesor Kuznets, las enormes diferencias en la renta “per capita” de los diversos países del mundo —fenómeno importante de nuestro siglo— son en gran parte el resultado de los acontecimientos registrados en los últimos doscientos años. Ciertamente, estas diferencias entre las rentas reales “per capita” de las comunidades ricas y pobres han existido siempre, si bien probablemente en menor proporción. La relación de 40 a 1 (o, a veces, de 30 a 1) que caracteriza a estas diferencias de renta en los casos extremos —como entre Estados Unidos y la India— y asimismo de 10 a 1 (ó 6 a 1) entre los americanos del Norte y los latinoamericanos, constituyen un fenómeno relativamente nuevo debido sobre

todo al hecho de que los Estados Unidos y otros países desarrollados (especialmente la Europa Occidental) registraron en los últimos cien o doscientos años ritmos de desarrollo extraordinariamente elevados en relación a los registrados en los quince siglos precedentes o en relación a los ritmos correspondientes de los países subdesarrollados que no experimentaron el mismo rápido desarrollo. ¿Podemos contentarnos con decir que estas amplias diferencias en los ritmos de desarrollo se deben o explican por las diferencias en los valores de nuestras variables y que la investigación de las causas explicativas quedan fuera de nuestro dominio? Si fuera así, los economistas tendrían bien poco que ofrecer para poner en evidencia los factores clave que determinan ritmos de desarrollo más altos o más bajos o para contribuir a la elaboración del tipo de política económica apta para acelerar el desarrollo.

En realidad, estos dos puntos están relacionados. Si las variables no son, en efecto, independientes pero, de un modo u otro, corresponden al desarrollo económico, debe existir alguna interrelación causal entre las mismas; y mediante el análisis de la naturaleza de esta relación causal será posible elaborar una hipótesis más constructiva en lo que se refiere a las causas del desarrollo económico. En otras palabras, nuestra ecuación dinámica puede servir de base a una hipótesis más constructiva, cuando sea posible demostrar que los valores de algunas variables se adaptan irreversiblemente a los de otras y considerar así una o más variables como causales y otras como consiguientes.

Pero, apenas se procede a un examen en tal dirección, se presenta una dificultad y lejos de reforzar el punto de vista que mantiene la posibilidad de distinguir variables independientes o constantes, se demuestra que ninguna de éstas puede pretender ser variable verdaderamente independiente (1).

(1) Examinemos aquí el problema de la determinación de v , la relación capital-producto que, evidentemente, está sujeta a modificaciones de una cierta medida a causa de influencias económicas, pero que ya mostraba un grado notable de constancia en el curso del desarrollo económico. Así, según las últimas estimaciones, ésta tiende a aumentar ligeramente en los Estados Unidos durante los 60 años anteriores a 1900, disminuye lentamente desde entonces, de manera que su índice actual no es muy diferente al de hace 100 años. No quiere decir esto que la determinación de v no constituya un problema complejo. Desde el punto de vista de los argumentos que estamos examinando, nos encontramos dispuestos a aceptar la posición de varios autores y a considerarla como un tipo de constante técnica. En el caso de que el progreso técnico sea neutro, es decir, que la productividad per capita aumente al mismo ritmo en las industrias productoras de bienes de producción

Ritmos elevados de desarrollo de la población y del progreso técnico (puestos en evidencia por el aumento de la productividad del trabajo) y cuotas relativamente altas de ahorro son características de sociedades que registran un rápido desarrollo; sin embargo, a nuestro juicio, si se examina la cuestión más de cerca se ve que dichos ritmos tienen su origen más en la naturaleza de las manifestaciones y consecuencias que como causas determinantes.

En principio, debemos examinar el problema de la relación entre el desarrollo de la población y el progreso económico. Como demuestran los estudios del profesor Kuznets, los desarrollos demográficos y económico muestran una correlación positiva en el sentido de que cuanto más elevado es el aumento porcentual de la producción tanto mayor tiende a ser el incremento de la población; pero existe también un tipo de relación desfasada que indica cómo, por lo menos hasta un cierto punto, cuanto más alto es el ritmo porcentual de desarrollo de la producción, tanto mayor es el desfase del ritmo porcentual del desarrollo de la población. Esto confirma el punto de vista tradicional malthusiano según el cual la población aumenta como consecuencia del desarrollo de la producción y prueba asimismo que a partir de un cierto punto el incremento demográfico tiene una elasticidad inferior a la unidad. Por rápido que sea el ritmo de desarrollo económico, el del incremento demográfico (por depender de factores naturales) raramente supera el límite del 2.3 por 100 anual. Con ritmos de desarrollo más bajos, los valores de aumento de la producción y de la población tienden a ser más o menos los mismos. En el caso de ritmos más altos, el incremento de la población tiende ser claramente menor. Esto sugiere la consideración de que el incremento demográfico es un factor pasivo, condicionado sin reversibilidad por el ritmo de desarrollo económico.

Por varios motivos encontramos igualmente difícil admitir que la propensión al ahorro de una comunidad tenga la importante influencia causal que le atribuía la escuela clásica. Existen algunos argumentos contra esta teoría. En primer lugar, las diferencias de los mismos coeficientes de ahorro entre comunidades con desarrollo alto o bajo son relativamente pequeñas. Las comunidades con desarrollo más rápido no ahorran, en un determinado período medio del año, más del 10-15 por 100 de su

y en el ámbito de las consumidoras de bienes capital, y tenderá a permanecer constante mientras no intervengan grandes modificaciones en la participación de los beneficios en la renta y consiguientemente en el porcentaje de beneficio producido por unidad de capital.

renta líquida. Si se ahorra el 15 por 100, se tiene normalmente lo suficiente para garantizar el desarrollo de la capacidad productiva a un ritmo de un 5 por 100 anual o incluso más. Por consiguiente, aunque comience por nada, cualquier comunidad puede acumular medios suficientes para beneficiarse de ritmos elevados de desarrollo, solamente renunciando a cada aumento del consumo durante un número limitado de años. En segundo lugar (y esto es más importante), la proporción del ahorro en la renta total depende esencialmente de su distribución entre beneficios y salarios (o sea, entre capital y trabajo) que en sí representan el resultado de factores económicos. Beneficios elevados significan elevado ahorro, pero aquellos reflejan elevados ritmos de inversión (2). Nos encontramos aquí con el problema del huevo y la gallina, es decir, saber quién es antes: el ahorro, las inversiones o el desarrollo. Se trata de procesos que tienen lugar simultáneamente y ninguno puede ser considerado como condición previa del otro. Cuando existe acumulación, también existe desarrollo, pero es igualmente cierto que cualquier aumento de producción comporta automáticamente beneficios adicionales que son ahorrados e invertidos.

En tercer lugar, no se puede afirmar, aun cuando se trate de comunidades pobres, que la baja productividad ponga un límite absoluto al ahorro en potencia. Se demuestra esto por el hecho de que en países pobres, como la India, una parte considerable de la renta nacional está distribuida entre un grupo propietario limitado, que libremente ahorra, invierte y gasta en bienes de lujo. Está claro que el coeficiente de ahorro será muy diferente si la mayor parte de la renta va a parar a los marajás que la consumen suntuariamente o la atesoran bajo la forma de oro o joyas, que si se distribuye entre individuos con mentalidad capitalista que ahorran la mayor parte con el propósito de acumular una fortuna aún mayor. Todo esto indica que los niveles relativamente altos o bajos de las economías y de las inversiones no son el resultado de simples limitaciones físicas, sino de la mentalidad de las "élites" que, en todas las sociedades, absorben una parte considerable de la renta nacional. Es ob-

(2) La omisión de este punto es quizá el error más importante del razonamiento de Harrod. Sus ritmos de desarrollo "permitido" y "natural" son independientes uno del otro solamente en la medida en que el porcentaje medio de la renta ahorrada, pueda ser considerado invariable respecto al ritmo de desarrollo económico. Pero, evidentemente, puede no suceder así; si el ritmo de desarrollo es alto o bajo, la inversión, los beneficios y, por tanto, el ahorro son automática y consiguientemente altos o bajos.

vio que los ingresos de la propiedad son gastados o economizados en función del carácter de aquellos que los controlan. Si los capitalistas desean un desarrollo económico, para el cual se exijan grandes inversiones, se sentirán inclinados a ahorrar una parte considerable de sus ingresos corrientes. En caso contrario, los gastarán. Por consiguiente, los dos tipos de decisión, no pueden considerarse independientes.

Finalmente, llegamos al tercer factor, el progreso técnico, que sin duda constituye la esencia de nuestro problema. Las economías con rápido desarrollo son invariablemente aquellas en las que se verifican cambios técnicos rápidos —es decir, donde los métodos o procesos técnicos de producción están sujetos a una mejora continua o relativamente rápida. Pero el aspecto que verdaderamente nos interesa es saber cuáles son las causas primeras de las rápidas modificaciones técnicas. El punto de vista aceptado por muchos historiadores es que el enorme "boom" de los últimos doscientos años, conocido como el desarrollo del capitalismo moderno, fué debido a las numerosas inversiones que tuvieron lugar en Inglaterra en el siglo XVIII, primero en el sector de la agricultura y después en el de la industria. La extraordinaria aceleración del desarrollo fue así el resultado de una serie de golpes de fortuna y de ideas geniales, desde la hilatura con varios husos hasta la producción de coque metalúrgico y hasta la máquina de vapor. Está claro que, sin estas inversiones, la revolución industrial no habría tenido lugar. Sin embargo, no satisface intelectualmente la afirmación de que la realización de estas inversiones constituye la causa fundamental de los procesos que hemos mencionado. En pocas palabras, el problema consiste en saber si fueron las inversiones técnicas las que crearon las empresas capitalistas o fueron estas últimas las que originaron el progreso técnico.

El empresario capitalista, que surge en la Europa Occidental después del Renacimiento, constituía una especie diferente del señor feudal, del agricultor y del artesano que le habían precedido. El primero era un investigador, un innovador, un revolucionario, mientras los segundos eran tradicionalistas. Cuando la producción de una comunidad pasa bajo el control de los individuos deseosos de obtener la expansión de la economía, ésta se verifica por el simple hecho de que la misma concentración de esfuerzos la produce tanto bajo la forma de métodos perfeccionados como por la acumulación de capital. Cuando se trata de ganar más dinero, los productores no descuidan ningún medio para conseguir resultados más rentables que los corrientes y, por esto, perfeccionan la técnica; y este perfeccionamiento hace posible el aumento de los

medios disponibles a través de la acumulación. De forma que el desarrollo comprende tanto el progreso técnico como la acumulación; pero como quiera que ambos son procesos que se verifican continua y simultáneamente, la acumulación acelerada es solamente una manifestación de las fuerzas que contribuyen a la expansión. Cuando la producción se encuentra bajo el control de hombres conservadores, no se registra ni el proceso técnico ni la acumulación y, por consiguiente, la ausencia de éstos es simplemente una manifestación de la resistencia general a cualquier cambio. El campesino tradicional, por ejemplo, es un esclavo perfecto de la costumbre; ofrece una radical resistencia psicológica a hacer las cosas de forma diferente a como ha sido habitual en sus antepasados y en él mismo. Existe una verdadera coraza de instintos primitivos, "tabús" y supersticiones en contra al abandono de los métodos corrientes, como lo demuestra la gran dificultad registrada en numerosos países subdesarrollados para convencer a los trabajadores a adoptar métodos de producción más racionales. Pero los hombres sienten la necesidad de innovar, experimentar y revolucionar. Apenas existe una tensión o revolución social, un cierto grupo o clase modifican su condición social, desafiando así a la posición de una "élite" tradicional, y la resistencia normal a un cambio puede ser superada dando origen a un espíritu nuevo. De este modo, la misma época que asiste al descubrimiento de América ve nacer la clase de empresarios y el fenómeno conocido como empresa capitalista. Max Weter atribuyó una gran importancia a la Reforma, porque el protestantismo dio una forma totalmente nueva al arte de ganar dinero y al comportamiento del individuo frente a la autoridad. Pueden hacerse muchas consideraciones en apoyo de su punto de vista. No hay duda de que la aparición de los procesos capitalistas de producción —la sustitución de una producción realizada por unidades familiares por la producción de la empresa que mira al beneficio, para la cual el capital y el trabajo se disocian y los salarios se determinan principalmente por el nivel de ocupación— fué un fenómeno sociológico que precede históricamente a la inversión de las modernas máquinas y a la producción en las fábricas. La empresa capitalista en la industria textil inglesa, por ejemplo, fue iniciada por empresarios que compraban la materia prima y la cedían mediante un contrato para la transformación a familias de artesanos mucho antes de que la fuerza de trabajo y las máquinas fueran recogidas bajo el mismo techo de una fábrica. Es casi indudable que las numerosas inversiones que hicieron posible la

utilización de métodos de producción en gran escala son una respuesta a las presiones sociales, y no a la inversa.

Parece, por tanto, obligado buscar las causas primeras de los grandes o pequeños ritmos de desarrollo en la mentalidad de aquellos que dirigen la producción. De forma que todo el proceso es de autogeneración. El progreso técnico, la acumulación capital y el incremento demográfico son todos acelerados más o menos simultáneamente y empujados por las mismas fuerzas. Ninguno puede ser considerado como factor causal decisivo. La humanidad, donde quiera, puede moverse por fuerza propia.

La enseñanza a extraer de cuanto hemos dicho para la política económica es que el requisito fundamental del desarrollo acelerado consiste en la existencia de un tipo de hombre apto para dirigir la producción—disponer, en otras palabras, de una clase adecuada de “élite” social y garantizar la libre circulación que, a largo plazo, puede por sí evitar un proceso de degeneración—. De aquí que nos permitimos estar en desacuerdo con el pensamiento marxista según el cual la principal fuerza que empuja el progreso humano es el desarrollo de los conocimientos del hombre que avanza a través de un proceso impersonal, simplemente con el transcurso del tiempo; y que es este mismo aumento de conocimientos el que determina los métodos óptimos de producción en cualquier época, y éstos, a su vez, determinan las relaciones sociales específicas adecuadas al mismo.

Según este punto de vista, la empresa familiar cede el puesto a la capitalista solamente porque el aumento de conocimientos hace a la producción en gran escala relativamente más rentable; y la aparición de la clase de empresarios capitalistas fué una simple consecuencia de la existencia de estas técnicas de producción en gran escala. Por nuestra parte, preferimos invertir la secuencia y afirmar que la aceleración de las inversiones e innovaciones han sido el efecto y no la causa, de la empresa capitalista; y, por tanto, la afirmación de esta última debe atribuirse más a factores sociológicos que técnicos o económicos.

DESARROLLO, EQUILIBRIO Y DESEQUILIBRIO

Concluimos nuestra primera conferencia afirmando que la fuerza del progreso económico se producía sustancialmente por autogeneración. El desarrollo económico comprende un continuo cambio técnico, una continua mejora de los procesos de producción y una acumulación permanente de capital; pero la medida en la que esto se verifica, o no se verifica, no puede atribuirse a nada más tangible o concreto que las necesidades y aspiraciones, es decir, al modo de ver y a la mentalidad de los hombres que controlan la producción. La intensidad de la necesidad de una expansión, sea ésta motivada por un deseo de enriquecimiento, por la ambición de poder y distinción social o, simplemente, por un espíritu aventurero, es la que determina la medida en que la sociedad supera las fuerzas congénitas de la costumbre y de la tradición y suscita continuamente la innovación y la experimentación capaces de sustituir el proceder tradicional. El tipo de medio social y la estructura político-institucional que produce la clase apta de "élite" (aquella de tipo experimental e innovadora en vez de la conservadora y tradicional) y que asegura la permanencia, es más un problema sociológico que propiamente económico (con ésto no queremos decir que el economista deba mantenerse tímidamente alejado del campo sociológico, sino simplemente que la sociología en la cual debe participar tiene aún que ser construida). Está claro que no se trata de una simple cuestión de constitución política apropiada, como lo demuestra el hecho de que las mismas estructuras políticas funcionan de modo diverso en diferentes sociedades. En tan pequeña medida se trata de una cuestión de mejor distribución de la propiedad y de la renta, que es un hecho cierto que las sociedades compuestas de campesinos libres pueden ser tan tradicionales y conservadoras como las sociedades dominadas por señores feudales. Efectivamente, debemos admitir que no conocemos los motivos por los cuales las sociedades humanas alteran estos períodos de tradicionalismo con otros de cambios y de experimentaciones; porque desde hace siglos las sociedades en un cierto momento dan origen a "una era de razón" o "de

luz" que no es otra que el anhelo de abandonar las tradiciones y de someter todo a discusión.

No se puede dudar, empero, que los períodos de desarrollo y de estancamiento se encuentran íntimamente asociados a dicho problema de la actitud mental dominante. La mentalidad progresiva o dinamismo de la "élite social" es esencial o, cuando menos, condición fundamental del progreso. No queremos decir con esto que sea condición suficiente. En esta conferencia queremos tratar otros puntos o condiciones previas para el mantenimiento del desarrollo, sin pretender explicar todos los aspectos multiformes del problema.

Dado un clima social favorable, el requisito más importante para el mantenimiento del desarrollo es la existencia de un cierto *equilibrio* en el desarrollo de los varios sectores o segmentos de la economía. Para que el progreso se mantenga, las diversas partes del sistema económico deben desarrollarse armónicamente. Así, si la productividad aumenta con más rapidez en ciertos sectores que en otros, la expansión de los sectores que progresan más deberán experimentar una pausa, sea como resultado de la aparición de excedentes, sea bajo la forma de escaseces, que, en realidad, son aspectos diferentes del mismo fenómeno.

El equilibrio tiene dos aspectos que podemos llamar horizontal y vertical. El primero implica que el desarrollo de la producción de bienes finales de diversas clases tenga una relación adecuada con la estructura de la demanda de los consumidores; el segundo implica que la industria productora de materias primas y la industria que proporciona el equipo a los productores de bienes de consumo se desarrollen según una relación apropiada. Si existe *desequilibrio*, éste puede manifestarse, bien en la limitación del mercado, bien en la escasez de materias primas y de mano de obra en los sectores críticos. En realidad estamos repitiendo con diferentes palabras la vieja afirmación de J. B. Say en su *Théorie des Debouchés*, según la cual, si los bienes se producen en la proporción debida, el aumento de producción genera automáticamente su demanda. Pero la expansión se verá limitada por la aparición de excedentes o de escaseces si la producción tiende a realizarse más diversificada. Tomemos el ejemplo principal de *desequilibrio horizontal*; el desarrollo de la industria presupone el desarrollo simultáneo de la agricultura y viceversa; verificándose los dos desarrollos en proporciones convenientes, el aumento de la oferta de cada uno de los sectores asegura un aumento adecuado de la demanda de los productos del otro. Por tanto, si la producción agrícola permanece estacionaria, la industria no puede desarro-

llarse más allá de un cierto punto porque no le es posible vender sus productos. La renta generada por el mismo proceso de producción en el sector industrial no crea una demanda suficiente para absorber la producción adicional, porque parte de esta renta se gasta en la adquisición de productos industriales y parte en la de productos agrícolas. Expongamos un ejemplo importante de desequilibrio vertical: la expansión de la industria productora de bienes capital depende del exceso de renta sobre los gastos efectuados en la industria de bienes de consumo, dado que el consumo de los individuos que operan en el sector de bienes de inversión de la economía puede ser satisfecho solamente por el ahorro creado en el sector del consumo. Si tales condiciones no se cumplen, puede manifestarse el consiguiente desequilibrio bajo la forma de un exceso de mano de obra o de una insuficiencia general de la demanda.

Queremos subrayar aquí, empero, el hecho de que desarrollo equilibrado no significa que los diversos sectores de la economía deban desarrollarse en la misma proporción numérica. El progreso económico (en la medida en que representa un aumento de la renta *per capita*) implica invariablemente un proceso de industrialización en el sentido de un aumento de la proporción de población activa ocupada en actividades secundarias (y terciarias) y de una reducción correspondiente de la proporción de la fuerza de trabajo empleada en la agricultura. Sin embargo, el punto que queremos resaltar es que esta elasticidad-renta es mayor que cero, lo cual significa que la industrialización no puede verificarse si el aumento *per capita* de productos alimenticios no se ve acompañada *pari passu* del desarrollo de la producción industrial. Por consiguiente, la extensión posible de la industrialización está condicionada o limitada por el desarrollo de la productividad en la agricultura (las comunidades cuya renta *per capita* es alta son aquellas en las que la proporción de población ocupada en actividades primarias es relativamente baja pero cuyo producto *per capita* es correspondientemente alto). A este respecto podemos recordar el hecho estadístico notable de que los dos mayores países exportadores de productos agrícolas del mundo (utilizamos la expresión "mayores" no en sentido absoluto, sino en relación a la renta nacional), Dinamarca y Nueva Zelanda, tienen cerca de una tercera parte de su población activa ocupada en la agricultura y dos terceras partes en la industria y servicios. En las regiones subdesarrolladas de Europa Sudoriental y Asia no poseen excedentes alimenticios para exportar y, por el contrario, tienen una elevada insuficiencia de los mismos, la proporción de población ocupada en este sector produc-

tivo se aproxima al 80-90%. Refleja esto un hecho fundamental que es siempre el nivel de la productividad en las actividades primarias, es decir, en la agricultura y que determina en qué medida el trabajo puede ser transferido a las actividades secundarias y terciarias; por consiguiente, es un error de primer orden sostener que niveles elevados de renta pueden ser logrados simplemente mediante la concentración del desarrollo industrial sin garantizar un desarrollo simultáneo de la productividad agrícola. Efectivamente, por motivos que examinaremos más detalladamente, el requisito más importante del desarrollo económico es que la industrialización debe marchar al unísono con el desarrollo de la productividad agrícola, suficiente para garantizar el progreso continuo de la oferta *per capita* de los productos alimenticios.

El punto principal de la doctrina clásica inglesa era que el desarrollo equilibrado, la movilidad de los factores productivos y el incentivo del lucro dan lugar a una corrección automática de cualquier tendencia hacia el desequilibrio; por consiguiente, en un sistema de libre concurrencia, el mecanismo de los precios por sí mismo garantiza el desarrollo equilibrado. Si algunos sectores se encuentran retrasados, ofrecen ocasiones anormales para el logro de beneficios y la obtención de salarios; la fuerza del trabajo y el capital, de esta forma, tienden a desplazarse de los sectores de la economía que propenden a desarrollarse con demasiada rapidez a los que se inclinan a quedarse retrasados, neutralizando así cualquier tendencia a la no proporcionalidad. Si esta doctrina fuera exacta, ofrecería una justificación a una política de *laissez faire* en relación con el desarrollo económico. En realidad, ésta se encuentra sujeta a severas limitaciones; y con un análisis de estas limitaciones podríamos concretar la base intelectual de un programa positivo de desarrollo económico. En las páginas que siguen queremos indicar cinco de estas limitaciones, cuya importancia relativa, naturalmente, cambia según los diferentes ambientes físico-sociales; una de ellas, por lo menos, puede no tener una función importante en nuestros días.

1. La primera limitación consiste en el hecho de que ciertos sectores vitales, como consecuencia de las características técnicas de la producción, de la capacidad de los productores y de la imposibilidad para los que vengan de fuera de sustituir a los productores ya *in loco*, pueden ser inmunes a la penetración de la concurrencia. Así, el principio de la doctrina ricardiana, según el cual la concurrencia y la movilidad de los factores tienden a conseguir cualquier inclinación al retraso en determinados sectores, puede ser perfectamente exacto cuando se trata de

industrias manufactureras (secundarias o de transformación). Si suponemos que una cierta industria manufacturera no se arriesga a aumentar su producción o su capacidad productiva debido al retraso o carácter conservador de sus empresarios y descuidan, por tanto, mejorar sus métodos de producción, existe por lo menos la presunción de que nuevos empresarios entrarán en este sector (pueden dirigir empresas en otras industrias orientadas hacia nuevos mercados o que suministren productos sustitutivos a los de la industria en cuestión) sustituyendo gradualmente a los productores existentes. Por consiguiente, podrán, con métodos más eficientes, realizar beneficios mayores relativamente al volumen de producción; con mayores beneficios podrán expansionarse más rápidamente, y mediante esta expansión más rápida podrán poco a poco sustraer el mercado a aquellos que no puedan o no quieran participar en el proceso de cambio, adaptación y expansión. Pero supongamos que esta relativa subproducción se verifica en el sector de la agricultura, donde el requisito principal para producir (a excepción de las regiones en las que existe aún disponibilidad de tierra) es la fertilidad de la tierra y no la acumulación de capital. Si la agricultura se encuentra en manos de los trabajadores tradicionales o de los señores feudales, y, por consiguiente, la producción permanece estacionaria y no reacciona al aumento de la demanda, el hecho de la existencia de una mentalidad agresiva entre los empresarios de una comunidad puede ofrecerles la posibilidad de realizar grandes beneficios, pero no garantizarles la posibilidad de sustituir a los elementos tradicionales, por la simple razón de que los empresarios con mentalidad agresiva no pueden amenazar la posición de los productos ya existentes, a menos que antes obtengan la tierra; por otra parte, ésta no puede ser obtenida si no es en situación de concurrencia, lo que a su vez presupone que los empresarios dinámicos disponen al menos de la tierra necesaria para el aumento de la producción.

El proceso mediante el cual la empresa capitalista sustituye gradualmente, gracias a una fuerza concurrencial mayor, a la empresa precapitalista no puede funcionar del mismo modo en la agricultura. De hecho se cree que las fuerzas normales de la concurrencia aseguran el mantenimiento de una agricultura progresiva; y éstas constituyen el motivo principal por el que la mayor parte de las viejas civilizaciones han necesitado expropiar periódicamente los bienes de la tierra con diversos tipos de reforma institucional; en otras palabras, cambiando en gran escala las relaciones de propiedad. En China, una amplia reforma agraria era un acontecimiento que acompañaba normalmente al acceso al

poder de una nueva dinastía. En Europa, las reformas agrarias de diversos tipos ejercieron una función decisiva en la aceleración del desarrollo económico. En Inglaterra, la revolución industrial fué precedida de una revolución agraria —el llamado movimiento de “cercados”— en el curso de la cual, gracias a una vasta acción legislativa, los propietarios rurales con mentalidad capitalista despojaron de su propiedad a los campesinos tradicionales y asumieron el control directo de la tierra. Históricamente, con tal legislación el capitalismo moderno aparece en Inglaterra antes de difundirse en los sectores industriales. En la Europa continental se recurre a otros medios para obtener los mismos resultados. En Francia, durante la Revolución, los campesinos que se apropiaron de las tierras pertenecientes a la nobleza rural absentista adquirieron poco a poco una mentalidad comercial. En América del Norte, el campesino no ha existido nunca y la agricultura ha sido desde el principio una empresa comercial con fines de lucro.

A nuestro juicio, la incapacidad para crear las condiciones de una agricultura progresista, que fué el factor más importante que, por sí solo, impidió el desarrollo económico de las regiones relativamente subdesarrolladas del mundo durante los últimos cien años, es la razón de que la empresa capitalista y la técnica de producción en gran escala se difundieran de modo desigual en varios países del mundo. Mientras en Inglaterra la forma precapitalista de producción desapareció prácticamente en el siglo XIX, en otros países la difusión de la empresa capitalista quedó confinada en un sector pequeño y limitado de la economía; no se extendió ni absorbió los sectores precapitalistas. Es significativo el hecho de que también en los países más atrasados del mundo existen algunas empresas que operan de acuerdo con características modernas —sobre las mismas bases de las empresas de los países desarrollados—, empresas que generalmente operan bajo condiciones de productividad relativamente elevada. Con todo, en las zonas subdesarrolladas estos sectores “organizados” constituyen solamente una pequeña fracción de la economía, no disponiendo de los medios para eliminar a la empresa precapitalista (1) y no habiendo podido progresar más allá de un cierto punto.

(1) Importa subrayar cómo la gran disparidad en la renta real *per capita* entre los países desarrollados y subdesarrollados no se debe tanto a diferencias en la eficiencia de la producción de los sectores “organizados” o capitalistas, como a diferencias en la generación de renta nacional que han realizado estos sectores en países diversos. Si la renta *per capita* es tan baja en la India se debe a que la masa de la fuerza de trabajo se encuentra ocupada en formas precapitalistas

Creemos que la razón fundamental de lo anterior sea la incapacidad para construir una agricultura progresiva con productividad creciente (sobre el plano capitalista, individual, y sobre el socialista) que garantice el desarrollo continuo de los mercados y el aprovisionamiento de la industria manufacturera. De otro lado, en todos los países en los que la industrialización ha tenido éxito, la productividad agrícola es elevada (se manifiesta en un exceso de productos alimenticios sobre el autoconsumo de estos mismos bienes).

2. El segundo factor lo constituye el hecho de que muchos servicios esenciales no son proporcionados por la iniciativa privada (al menos en la medida necesaria) con fines de lucro, porque dichos servicios se caracterizan como "ventajas indivisibles" y no como ventajas que puedan ser atribuidas individualmente a los compradores y que, por este mismo hecho, deban ser pagadas a un precio justo. Estos servicios pueden ser suministrados sólo por el Estado colectivamente, como, por ejemplo, los relativos a la enseñanza, salud pública, comunicaciones, justicia, administración, sistema monetario, etc. No existe una línea clara de demarcación entre el "capital social" y el capital con fines de lucro, y en la medida en que el Estado descuida el suministro de aquellos servicios, la empresa privada puede proveer algunos de éstos, pero en un volumen insuficiente. La enseñanza, por ejemplo, representa una inversión en la persona humana que probablemente tiene un tipo de rentabilidad más elevado que el de cualquier otra clase de inversión, sea efectuada por el individuo sea por la sociedad. Pero en una sociedad libre en la que el hombre no puede comprometer sus beneficios futuros o su derecho de propiedad como si fuera un título, no es ésta la clase de inversión que se presenta como ventajosa desde el punto de vista financiero. Una oferta insuficiente de capital social, particularmente en el campo de la enseñanza, puede ser el elemento más importante que obstaculice el desarrollo de la economía, de modo especial porque las consecuencias de una escasez en ese sector no son mensurables y fácilmente claras y no tienen el necesario reconocimiento por parte de la conciencia del público (2). Efectivamente, la importancia de la actividad del

(campesinos y artesanos) y no a que el sector de la empresa capitalista en sí sea ineficiente.

(2) No dudamos que la concentración de los esfuerzos en el campo de la educación ha sido el principal factor del rápido desarrollo económico del Japón después de la restauración Meiji. El enorme esfuerzo realizado hoy en este campo en los países comunistas indica quizá dónde radica la verdadera diferencia entre sus planes de desarrollo y los de los países subdesarrollados del mundo occidental.

gobierno desde el punto de vista del desarrollo económico —hasta qué punto gobiernos “buenos” y “malos” pueden promover el desarrollo u obstaculizar el progreso— es en gran parte una cuestión de suficiencia o escasez relativa de capital social complementario puesto a disposición.

3. El tercer factor no lo consideramos de importancia especial en las actuales circunstancias si bien haya tenido en el pasado una función vital en la parálisis y decadencia de la civilización. Se trata de la amenaza de agotamiento de los recursos minerales y materias primas vitales. En realidad, algunos historiadores (como Sombart) sostienen que el agotamiento de las materias primas básicas produjeron el fin de la civilización antigua, especialmente la madera, que, en períodos de alta civilización, fué siempre utilizada a un ritmo más intenso que el de sus substitutivos. En una sociedad dinámica la aparición de estos estrangulamientos estimuló la inversión de substitutivos y nuestra generación se ha acostumbrado a la idea de que no existe prácticamente un límite al ingenio humano para superar la amenaza de una escasez de minerales y de materias primas. La generación que ha asistido a la amenaza de agotamiento de los yacimientos de carbón y de petróleo del mundo ha apaciguado sus temores con la perspectiva de la energía atómica y no se ha dejado impresionar demasiado por las profecías oscuras de sus predecesores. Sin embargo, es justo exponer cómo las civilizaciones del pasado agotaron las fuentes de materias primas hasta tal punto que la continuación de nuestra civilización depende de una serie afortunada de acontecimientos. Según Sombart (para citar un ejemplo), la civilización occidental entró inevitablemente en decadencia a fines del siglo XVIII como consecuencia de la desaparición de la madera en Europa, pero la simple invención del coque metalúrgico disminuyó inmediatamente el coste de producción del hierro (independizándole del carbón de leña), haciendo posible la sustitución de la madera por el hierro como materia básica.

4. Queremos indicar, como contraste, un factor más económico que técnico, que se aplica más a un determinado país en relación al conjunto de la economía mundial que a una comunidad aislada o al mundo considerado en su totalidad. Se trata del hecho de que el desarrollo de una zona relativamente subdesarrollada puede verse obstaculizado por una inadecuada relación entre los precios de los productos agrícolas y los de los industriales (en relación con los precios del mercado mundial) en circunstancias en que los costes interiores no reflejen los costes sociales marginales en términos de situaciones alter-

nativas. La defensa clásica del librecambio en la forma en que fué desarrollada por Ricardo y sus sucesores, se basa en la ley de los costes comparativos aplicada tanto a los países desarrollados como a los subdesarrollados. Por consiguiente, la validez de esta afirmación depende totalmente de la hipótesis (implícita) de que en los diferentes sectores de la economía los costes relativos de producción expresados en valores monetarios reflejan los costes de transferencia en términos de situaciones alternativas. Si (citando el ejemplo de Ricardo) el coste de una yarda de tejido es equivalente a cinco barriles de vino en Portugal, pero corresponde solamente a dos barriles de vino en Inglaterra, convendrá a Portugal concentrarse en la producción de vino y obtener todo el tejido que necesite a través del comercio internacional, sin preocuparse de si el coste en trabajo por unidad de producto, tanto para el tejido como para el vino, es más alto o más bajo que en Inglaterra. Esto presupone, sin embargo, que si el coste de una yarda de tejido es equivalente a cinco barriles de vino, la producción de cada yarda (especialmente de cada yarda adicional) implica automáticamente una disminución de cinco barriles en la producción de vino. Suponiendo, por tanto, que la cantidad de vino producido en Portugal sea limitada, sobre todo por la disponibilidad de tierra adecuada, mientras la producción de tejido sea especialmente una cuestión de mano de obra y suponiendo, por otra parte, que la oferta de trabajo en Portugal sea superior a la que puede ser efectivamente utilizada para la producción de vino, la producción de un cierto número de yardas de tejido no será efectivamente una *alternativa* a la de un cierto número de barriles de vino, dado que la producción de éstos es independiente del hecho de que el tejido sea o no producido en el país.

Por consiguiente, en términos de situaciones alternativas, el coste social de la producción de tejidos es cero. Sin embargo, bajo la forma de costes relativos expresados en moneda está lejos de ser cero, porque la remuneración del trabajo no puede descender por debajo de un cierto mínimo, aunque la alternativa sea la desocupación; tanto más cuanto el trabajo agrícola recibe siempre alguna remuneración, aun cuando su contribución marginal efectiva sea nula. Precisamente debido a que el trabajo agrícola se realiza sobre una base más precapitalista que como empresa comercial la distribución del producto de toda una familia se efectúa más según un principio "medio" que según un principio "marginal". En las zonas subdesarrolladas y superpobladas del mundo, como la India, una familia típica está compuesta de más personas de las necesarias

para el cultivo eficiente de la tierra de que dispone. Distribuye el trabajo y el ingreso entre toda la familia, pero esta "distribución del conjunto" no quiere decir más que cada miembro de la familia trabaja menos de lo que sera necesario o de lo que podría en el caso de que se dispusiera de menos brazos para el trabajo.

Es posible, por tanto, que el comercio libre entre zonas relativamente más o menos desarrolladas obstaculicen el desarrollo de las segundas no sólo con desventaja para ellas, sino también para todo el mundo. Un país subdesarrollado que tiene un exceso de mano de obra (no todos los países subdesarrollados entran en esta categoría), tendrá mayor interés en proteger su industria con tarifas a la importación que en practicar el libre cambio, ya que la protección de la industria local no significa una sustitución de las clases de producción, sino un aumento neto. La comunidad en su conjunto gozará de mejores condiciones, aunque los componentes del sector agrícola puedan empeorar (como consecuencia de las relaciones reales de intercambio menos favorables según las que se obtienen los productos industriales a cambio de los productos agrícolas), aunque el mismo sector pueda mejorar sus condiciones en función de la eliminación del exceso de mano de obra y del aumento de la renta "per capita". (3) Aquí es importante subrayar que el concepto expuesto no justifica una tarifa general sobre los productos industriales que iguale el *nivel general* de los costes industriales en relación a los agrícolas entre las diferentes zonas. En otras palabras, tal concepto justifica una tarifa "ad valorem", sobre todo los productos industriales cuyo nivel se encuentre en relación inversa al grado de desarrollo industrial; pero no, en relación a cada industria en particular o a un producto determinado, el grado de protección que se hace necesario para la aparición de una producción nacional. Y esto porque si bien la ley de los costes comparativos es inaplicable en el margen entre la producción agrícola y la industrial, puede suponerse que sí se aplica (a falta de razones específicas en contrario) entre uno y otro producto industrial o entre uno y otro producto agrícola. Un grado uniforme de protección a la industria elimina la ventaja del desarrollo industrial debido a que el nivel de los costes de producción es, en general, más elevado en los países

(3) Este concepto no tiene en consideración las otras considerables ventajas derivadas para el sector rural de las "economías externas" de la industrialización bajo la forma de difusión de la enseñanza, del aumento del nivel general de la cultura, etc., que acompañan al desarrollo de los centros urbanos.

menos desarrollados (en relación a los costes sociales) que en los desarrollados, sin tener en cuenta la tendencia a la especialización regional derivada de los crecientes ingresos (como resultado de las economías externas o de las economías de la producción en gran escala) o de otros factores. Evidentemente, hay pocos ejemplos en la actualidad en todo el mundo de una industrialización desventajosa debido a una insuficiente protección. En realidad, el peligro actual es el opuesto, dado que tanto los países desarrollados como los subdesarrollados tienden a una protección excesivamente discriminatoria, con el resultado de que la industrialización de los países subdesarrollados registra sobre todo esfuerzos indiscriminados para la sustitución de productos de importación, sin preocuparse del aumento de la capacidad de exportar. No hay duda de que la mayor parte de los países subdesarrollados adelantaría muchísimo, tanto en términos del nivel general de eficiencia como en la renta real, y también en la flexibilidad, si concentrasen más sus esfuerzos en el desarrollo de las exportaciones que en la producción de sustitutivos a cada tipo de importaciones. La producción de bienes exportables tiene mucha más importancia para un país que la fabricación de artículos sustitutivos de la importación, porque la primera puede facilitar cualquier otro tipo de producto a través del comercio internacional.

5. Nuestra última observación es que el incentivo del lucro no es en igual medida eficaz para promover el desarrollo de las diversas clases de industria. Las empresas que requieren grandes inversiones de capital con un largo período de amortización son mucho menos atractivas desde el punto de vista del inversor individual —que exigirá un tipo más alto de rentabilidad— que las que ofrecen ingresos más inmediatos. Estos riesgos diferenciales, empero, son puramente de naturaleza individual o privada y no son nunca riesgos sociales. Desde el punto de vista social, esto significa solamente que el desarrollo de la economía, en su conjunto, se ve frenado por la oferta insuficiente de capacidad productiva en las industrias básicas. Estos factores pueden tener una seria influencia negativa sobre el ritmo de desarrollo económico, no sólo en los países subdesarrollados, sino también en las economías capitalistas adelantadas de Europa Occidental y de América del Norte. Estamos convencidos, por ejemplo, que la industria siderúrgica hubiera tenido una expansión más rápida, el desarrollo industrial de países como

Inglaterra, Francia y Alemania o los mismos Estados Unidos hubiera progresado mucho más rápidamente (4).

Estos cinco factores —o, por lo menos, cuatro de ellos si no atendemos el factor técnico de la posibilidad de agotamiento de la disponibilidad de minerales y materias primas— señalan la orientación y los principales motivos por los cuales no es posible basarse sobre las fuerzas espontáneas en el desarrollo de la sociedad, si se desea garantizar el progreso a un ritmo conveniente. Indicaremos la dirección principal hacia la que deben concentrarse los esfuerzos por parte del Estado, a fin de que, en combinación con las fuerzas espontáneas, las medidas adoptadas por ése den lugar a resultados óptimos en términos de expansión y de desarrollo. A nuestro juicio, por tanto, un programa de desarrollo debe concentrar sus esfuerzos en las cuatro siguientes direcciones:

- (I) Asegurar una gran oferta de "capital social", especialmente en el campo de la educación.
- (II) Promover el aumento de la productividad agrícola con un esfuerzo concentrado en las zonas rurales, combinado —donde sea necesario— con reformas agrarias institucionales. A tal fin, la mayor exigencia a satisfacer es la elevación del nivel cultural y técnico de la población rural. La India y algunos otros países han comenzado ya a actuar en esta dirección bajo la forma de los llamados programas de desarrollo comunitarios mediante servicios de adiestramiento técnico que, aunque iniciados a una escala demasiado reducida, han dado ya resultados espectaculares.
- (III) Protección a la industria en general mediante derechos arancelarios sobre la importación, uniformes en su incidencia, en vez de derechos específicos o contingentes de importación, promoviendo de este modo la expansión de una industria eficiente y el desarrollo inmediato de las industrias exportadoras.

(4) Este hecho se encuentra velado por la existencia de fluctuaciones cíclicas en la economía. Solamente en períodos de "boom" industrial el acero deviene escaso; en épocas de depresión; cuando se rarifican o desaparecen las inversiones, lo que normalmente tiene lugar es la existencia de una considerable capacidad no utilizada. Pero la tendencia del ritmo de desarrollo no es independiente del carácter del desarrollo cíclico: depende de la medida en que la capacidad productiva y la producción se aceleren en los períodos de "boom"; y la aceleración indudablemente disminuye, en la mayoría de los casos históricos, debido a la insuficiente disponibilidad de acero.

- (IV) Promoción, mediante empresas estatales o mixtas, del desarrollo de la industria pesada o de aquellas (como la eléctrica) que requieran financiación a largo plazo y que, de otro modo, podrían desarrollarse solamente a un ritmo relativamente lento, dando lugar, por consiguiente, a un obstáculo para el desarrollo del resto de la economía.

EL PROBLEMA DEL DESARROLLO ACELERADO

En las conferencias anteriores hemos examinado, sobre todo, el problema del mantenimiento de una estabilidad del desarrollo a través de una evolución equilibrada de los diversos factores complementarios. Sin embargo, para muchos países subdesarrollados el problema no consiste solamente en asegurar el mantenimiento del proceso de desarrollo económico, sino también acelerar su ritmo con el fin de alcanzar un porcentaje que haga posible la elevación del nivel de vida de la población a una altura aceptable en un período de tiempo razonable. Para un país en el que la población crece a un ritmo de un 2-3 por 100 anual, pero cuyos habitantes viven en un estado de extrema pobreza, el mantenimiento de un desarrollo regular no es el objetivo adecuado de una política si el ritmo de desarrollo no es lo suficientemente alto como para superar el desarrollo demográfico en un grado apreciable, permitiendo así la mejora del nivel de vida de las masas. El aumento del producto nacional de la India, por ejemplo, se está realizando en estos últimos años a un ritmo del 3 por 100, aproximadamente. Ahora bien: como también la población aumenta según un ritmo del 1,5-2 por 100, la mejora en términos de renta "per capita" es extremadamente reducida. Si el ritmo de desarrollo de la renta nacional de la India pudiera elevarse al 5 por 100 anual, sería posible doblar el nivel de vida general de la población cada veinticinco años, aproximadamente. Por consiguiente, para la India y muchos otros países el problema no consiste sólo en mantener un ritmo de desarrollo, sino también en llevar a cabo una aceleración considerable de dicho ritmo en comparación con el logrado actualmente.

El problema de cómo acelerar el ritmo de desarrollo presenta varios aspectos. Un desarrollo acelerado exige una acumulación acelerada del capital real; requiere un aumento de la proporción de renta que se ahorra; exige, asimismo, que los empresarios se muestren dispuestos a asumir los riesgos ligados a un ritmo más rápido de expansión de la capacidad productiva; precisa la disponibilidad de bienes de consumo, especialmente de productos alimenticios, a fin de que puedan dirigirse

mayores recursos hacia aquellas obras que no producen beneficios inmediatos. En fin, queda aún otro aspecto por examinar: cuando se verifican todas estas condiciones, la tasa según la cual se obtienen los bienes de producción puede fijar un límite a la tasa según la cual las inversiones pueden continuar siendo efectuadas. Existen productos básicos como el acero y el cemento y las materias primas a partir de las cuales se obtienen esos, como el carbón y el mineral de hierro, bienes como la energía eléctrica, la maquinaria y la capacidad productiva en la industria de la construcción y en la mecánica. Para acelerar el desarrollo se requiere un *aumento anticipado* de la capacidad de estas industrias de bienes de producción. Esta observación es evidentemente cierta cuando se toma en consideración una comunidad aislada. Es lógico que antes de que se pueda acelerar el ritmo de la construcción es necesario aumentar la capacidad de la industria correspondiente. Se tiene una concatenación en sentido único de causalidad en el tiempo.

Queremos definir la capacidad física de invertir de un país como su "potencial de inversión", diferenciándolo de la capacidad de gastar en inversiones, y de la disposición de recursos de mano de obra para tal fin, que es el "potencial de ahorro".

Si se parte de un ritmo constante de desarrollo (modelo en relación con el cual se ha efectuado ya mucho trabajo teórico), es posible la expansión proporcional de todos los sectores (si bien no sea éste necesariamente el caso cuando las elasticidades-renta sean diferentes). Pero un ritmo acelerado de desarrollo es concebible solamente si la expansión de algunos sectores no es proporcional a la de otros.

Para demostrar lo anterior conviene introducir un "modelo bisectorial" en el cual uno de los sectores produce bienes de producción y otro bienes de consumo. Como es natural, se tiene toda clase de interrelaciones entre estos dos sectores.

Siendo Y la renta, O el producto, S el ahorro, C el consumo y, representando los índices 1 y 2 el sector de bienes de consumo y el de bienes de producción, respectivamente, tendremos las siguientes ecuaciones:

$$\begin{aligned} O &= O_1 + O_2 = Y = C + S \\ O_1 &= C_1 + S_1 \\ O_2 &= C_2 + S_2 \\ O_2 &= S = S_1 + S_2 \end{aligned}$$

por lo cual $S_1 = C_2$.

Es éste uno de los hechos más importantes de la economía: el gasto

en el sector de la inversión debe ser igual al ahorro en el sector del consumo. La inversión total es $I = S_1 + S_2 = C_2 + S_2$. Para que los trabajadores, etc., del sector de inversión puedan consumir, es necesario que el sector de consumo ahorre un importe equivalente de la renta. Por otra parte, S_2 no está ligado a nada y no representa más que $Y_2 - C_2$. Con el aumento del porcentaje de bienes de producción el valor de la inversión y el ahorro necesario para su financiación aumentan en igual medida. En otros términos, S_2 es solamente un factor de equilibrio. Lo que importa es conocer el volumen de ahorro realizado en el sector de consumo. El sector de inversión puede producir más o menos ahorro, según sus necesidades. Haciendo abstracción de cualquier operación de préstamo entre los dos sectores (de modo que la inversión de cada sector se financie con la reinversión de las ganancias registradas en el mismo sector), S_2 es igual a aquella parte de la producción del sector de inversión que sea retenida por las industrias de bienes de producción para satisfacer su necesidad de expansión. El precio de los bienes de producción se determina de tal forma que se dispondrá de ganancias y ahorro suficientes para ese fin y el valor de la producción excederá, por una suma suficiente, la demanda de bienes de producción provenientes del sector de consumo.

Se aclara así la diferente posición estratégica de los dos sectores. El sector de inversión depende del sector de consumo por el ahorro real de este último, es decir, el ahorro efectuado bajo la forma de bienes de consumo; lo que significa que *la escala de operaciones* del sector de inversión (o sea, el número de individuos aquí ocupados) está determinada por las decisiones adoptadas en el sector de consumo. De otra parte, *la relación de intercambio* entre los dos sectores, es decir, el volumen de bienes de producción que cada unidad de bienes de consumo comprará, está determinada por las decisiones adoptadas en el sector de inversión. Aumentando los precios de sus productos, el sector de inversión puede reducir la rentabilidad de las inversiones en el sector de consumo y aumentar la rentabilidad de sus inversiones. Puede darse también que, dado el volumen de ahorro efectuado por el sector de consumo en términos de un exceso de bienes de consumo, la necesidad de expansión de aquél tenga una prioridad frente a la de este último. Supongamos que la producción del sector de inversión sea acero. Del análisis anterior se deriva que, en cuanto la producción total de acero depende del exceso de bienes de consumo sobre la utilización de los mismos bienes por parte del sector de consumo, *la proporción* de este acero que devenga disponible para el

sector de consumo es el residuo que subsiste después que las exigencias prioritarias del sector de inversión han sido satisfechas. Supongamos que el sector de consumo ahorra 100 unidades de "trigo" que hacen posible al sector de inversión operar de forma que produzca 100 unidades de acero. Si las necesidades de acero de este sector se estiman en 30 unidades, el precio del acero se fijará de modo que 70 de sus unidades pueden cambiarse por 100 unidades de trigo. Si el sector de consumo redujera su ahorro a 90 unidades de trigo, podría obligar al sector de inversión a reducir su producción a 90 unidades de acero. Pero suponiendo que el sector de inversión insista en la misma expansión, el precio del acero se fijará de modo que 30 de sus unidades permanezcan a su disposición, quedando así sólo 10 para el sector de consumo (1). En este caso, la reducción del ahorro habrá modificado la relación de intercambio contra, y no a favor, el sector de consumo.

Veamos ahora qué sucede en una economía que trata de aumentar su ritmo de desarrollo económico.

Con un ritmo constante de desarrollo y suponiendo, teniendo en cuenta la experiencia histórica, que el progreso técnico sea "neutro" (en el sentido de que *v* permanezca invariable), los diversos sectores de la economía deben desarrollarse al mismo ritmo (2). Pero la relación capital-producto en los dos sectores puede no ser la misma; en realidad, sabemos que en las industrias de bienes de producción —las llamadas industrias "pesadas"— la relación capital-producto es más alta. Esto, por otra parte, significa que una proporción mayor de la producción de estas industrias debe reservarse para el uso y el consumo de las mismas, sin que corresponda a su importancia relativa en el interior de la economía. Estas interrelaciones pueden ser demostradas con un simple ejemplo numérico. Supongamos que la renta nacional sea de 100 unidades, de las cuales 90 representan la producción de las industrias de bienes de consumo y 10 la producción del sector de inversión. Si consideramos que la economía se desarrolla a un ritmo constante del 3 por 100 anual, de la ecuación de una conferencia anterior se obtiene que la relación media

(1) Esto significa que el tipo de beneficio obtenido en las industrias de bienes de inversión (en una comunidad aislada) se deriva sustancialmente de su ritmo de expansión.

(2) Evidentemente esto puede no ser cierto para las industrias de bienes de consumo consideradas singularmente, cuyo desarrollo dependerá también de la elasticidad renta de la demanda.

capital-producto para la economía en su conjunto es de 3, 1/3. Esta medida es compatible con las siguientes relaciones individuales:

Relación capital-producto del sector de consumo $v_1 = 2,6$

Relación capital-producto del sector de inversión $v_2 = 10$

Se puede demostrar que estas relaciones son compatibles con un ritmo uniforme de desarrollo en los dos sectores, cuando la producción del sector de inversión se distribuya según una relación de 7/3 entre las ventas al sector de consumo y las ventas al propio sector. Cuando el volumen y la composición de la renta nacional correspondan a los datos indicados antes, se tiene:

Disponibilidad necesaria para una expansión del 3% en la industria de bienes de consumo	$\frac{2,6 \times 90 \times 3}{100} = 7 \text{ unidades aproximadamente.}$
Las correspondientes necesidades del sector de inversión serán	$\frac{10 \times 10 \times 3}{100} = 3$
	TOTAL ... 10

que es igual a la producción que se supone para las industrias de bienes de producción.

Para que aumente el ritmo de desarrollo de la economía es necesario, ante todo, elevar la capacidad de las industrias de bienes de producción con un ritmo más rápido, el cual (temporalmente) puede obtenerse a costa de una disminución del ritmo de aumento del consumo. Efectivamente, puede demostrarse que, cualquiera que sea el porcentaje anual absorbido por el desarrollo de los bienes de producción, en último término se tendrá un ritmo correspondiente de desarrollo para la economía en su conjunto.

Así, si suponemos que en lugar del 3 por 100 del ejemplo anterior, las industrias productoras de bienes capital se desarrollan a un ritmo del 6 por 100 anual, las entregas de equipo al sector de bienes de producción (es decir, la proporción de la producción de bienes de inversión que es "retenida" en el mismo sector) deben duplicarse. Esto significa que, siendo la renta nacional de 100 unidades y la producción del sector de inversión de 10 unidades, seis de éstas, en vez de tres, deben reservarse al sector mismo, dejando apenas cuatro, en vez de siete, a disposición del sector de consumo. El coste inmediato de la expansión del potencial de

bienes de inversión del 3 al 6 por 100 está representado por la reducción del desarrollo de la industria de bienes de consumo de tres a

$$\frac{4 : 2,6}{90} = \frac{1,54}{9} = 1,71 \% (3)$$

Al mismo tiempo se introduce un elemento de aceleración en el ritmo de expansión de la capacidad de las industrias de bienes de consumo, por el hecho de la expansión de las industrias de bienes de producción a razón del 6 por 100 anual (con la absorción del 60 por 100 de su producción corriente); de modo que el 40 por 100 destinado al sector de consumo se expandirá asimismo a razón del 6 por 100 anual. Al principio, las entregas son apenas suficientes para un valor equivalente al 1,7 por 100, pero este porcentaje aumenta cada año; en el quinto año habrá alcanzado el 2 por 100, en el undécimo el 2,5 por 100 y en el decimoséptimo el 3 por 100. A partir de entonces la economía registrará un ritmo de desarrollo anual más elevado en el sector de bienes de consumo que el que hubiera tenido faltando la aceleración; y, en último término, suponiendo que la proporción de reinversión se mantenga constante al 60 por 100, también el ritmo de desarrollo de los bienes de consumo se aproximará al 6 por 100 anual.

Por consiguiente, para acelerar el ritmo de desarrollo de la economía la principal medida técnica a adoptar será el dedicar al sector de bienes capital (industria siderúrgica, cemento, mecánica, combustibles y energía eléctrica) una parte de su producción corriente mayor a la que sería necesaria para un desarrollo equilibrado de todos los sectores. Esta es la razón por la que los rusos han insistido en el desarrollo desproporcionado de la "industria pesada". Con estos medios, el ritmo de desarrollo de la economía puede ser, en último término, considerablemente acelerado, en tanto en cuanto el período de su gestación (como resulta del ejemplo expuesto) pueda ser suficientemente largo. Cuanto mayor sea la producción de bienes de producción reinvertida en el mismo sector, tanto menor será el ritmo inicial de desarrollo del sector de consumo, más largo el período de maduración y mayor el ritmo final de desarrollo.

En términos de las relaciones técnicas del ejemplo numérico expuesto, el ritmo máximo de desarrollo alcanzado será del orden del 9 por

(3) Análogamente puede demostrarse que si el ritmo de desarrollo del sector de bienes de producción aumentara del 3 al 5%, el ritmo de desarrollo del sector de consumo sería del 2,14%.

100, el cual se obtendrá únicamente si el desarrollo de la producción de bienes de consumo se suspende durante un número suficientemente grande de años.

El plan que se haya elegido debe tener en cuenta, como un factor ulterior de limitación, el desarrollo del "potencial de ahorro"; es decir, el importe máximo de ahorro que una economía puede alcanzar en cualquier momento. Esto depende de la oferta de bienes de consumo dado que, como habíamos visto, el ahorro necesario para financiar la inversión no es otro que el exceso de producción de bienes de consumo sobre la utilización de estos mismos bienes por parte del sector de consumo.

Si el desarrollo del potencial de inversión es más rápido que el del potencial de ahorro, una parte del capital invertido en el sector de bienes de producción podrá constituir un despilfarro en el sentido de que será imposible utilizar totalmente la capacidad existente en estas industrias. De otro lado, si el desarrollo del potencial de ahorro supera al desarrollo del potencial de inversión, una parte del ahorro permanecerá estéril, en cuanto el sistema —en una comunidad aislada— no puede acumular capital a un ritmo más rápido del permitido por la capacidad de sus industrias de bienes de producción. La instalación de fábricas, máquinas, etc., a un cierto ritmo, presupone la previa existencia de una adecuada capacidad en la industria del acero, del cemento, etc.

Suponiendo que exista un cierto nivel determinado por la combinación de factores fisiológicos, sociales y políticos, por debajo del cual no pueda comprimirse el nivel de vida, el desarrollo del potencial de ahorro depende del desarrollo de la productividad "per capita".

Volviendo a nuestro ejemplo precedente, podemos suponer que el 3 por 100 de desarrollo anual se componga, por parte del trabajo, de un aumento del 1,5 por 100 de la población económicamente activa y de un aumento del 1,5 por 100 de la productividad "per capita". Si la producción de bienes de consumo de la comunidad aumenta según un 3 por 100, el potencial de ahorro (inicialmente) aumentará, por tanto, en un 15 por 100 anual. Y esto porque la producción de bienes de consumo *por obrero* aumenta a un ritmo del 1,5 por 100, y suponiendo que todo este aumento pueda ser ahorrado (admitido que el importe máximo de ahorro se alcanza manteniendo constante el consumo real "per capita"), el aumento del ahorro será:

$$\frac{1,5}{100} = 15 \text{ por } 100, \text{ que supera en medida notable al } 3 \text{ por } 100 \text{ del}$$

aumento del coeficiente de inversión. Suponiendo que el desarrollo del potencial de inversión se eleve al 6 por 100 y que el desarrollo en el sector de consumo disminuya al 1,7 por 100, el aumento de potencial de ahorro (inicialmente) se reduce a $\frac{0,2}{10} = 2$ por 100.

Por consiguiente, admitiendo que el consumo "per capita" no puede ser reducido por debajo del nivel existente, el plan de expansión del sector de inversión según un 6 por 100 anual es demasiado ambicioso, por lo cual se precisa pensar en otro más modesto. Si la expansión del sector de bienes de producción aumentara sólo según un 5 por 100, el ritmo de desarrollo del sector de consumo disminuiría únicamente al 2,14 por 100, permitiendo un incremento máximo del coeficiente de ahorro de 0,614

—, es decir, un 6 por 100 aproximadamente. Por tanto, sin una re-

ducción del consumo real "per capita", el desarrollo del sector de bienes de producción no puede ser más que ligeramente superior al 5 por 100.

La principal conclusión que se desprende de este análisis es que el ritmo de desarrollo económico puede ser acelerado sólo durante un determinado período; y que durante este período el ritmo de producción de bienes capital debe aumentar con más rapidez que el de la producción de bienes de consumo.

Hasta ahora hemos ignorado el comercio internacional. Tomándole en consideración podemos sustituir la expresión "producción de bienes capital" por "disponibilidad de bienes capital", dado que ésta puede obtenerse del exterior mediante exportaciones. En este caso, la capacidad de exportación de la zona debe aumentar más que proporcionalmente. Por consiguiente, los planes que toman como objetivo el desarrollo acelerado deben considerar un porcentaje de aumento de las exportaciones más elevado que el que al mismo tiempo se verifica por el potencial de inversión. La intensidad con la que deben ser activados los sectores de exportación y los de bienes de producción depende de circunstancias peculiares a cada país y del juicio sobre las perspectivas a largo plazo de las exportaciones y sobre la disponibilidad de bienes capital a través del comercio internacional. En tanto en cuanto las industrias de bienes de consumo tengan una elevada relación capital-producto, normalmente resulta menos costoso para un país dado desarrollar, en vez del potencial de inversión, su potencial de exportación.

No obstante, dado que estas ventajas dependen de una demanda elástica de productos exportables y de una oferta exterior capaz de proporcionar bienes de producción, se presentan varios inconvenientes. Un país que suministre bienes de consumo y dependa de la importación para los bienes de producción necesarios se encuentra en una situación estratégica inferior a la de otros países que tengan su industria de bienes de producción o que puedan exportar dichos bienes, importando bienes de consumo. Una razón de lo anterior viene dada por el hecho de que muchas industrias de bienes de consumo pueden ser aumentadas de forma relativamente rápida cuando se disponga de equipo, a excepción del sector de alimentos (donde un déficit no puede ser fácilmente cubierto con la producción nacional debido a la escasez de tierra o a la lenta reacción de los productores agrícolas), mientras los productores de bienes de producción consideran relativamente más fácil importar sustitutivos o recurrir a nuevas fuentes de abastecimiento en el caso de que las vías comerciales se encuentren interrumpidas. Pero un país que tenga solamente una industria ligera no puede desarrollar fácilmente equipo, por lo menos en una cantidad adecuada, mediante importaciones. Por otro lado, como ya habíamos visto, los productos de bienes de inversión se encuentran en una situación relativamente mejor frente a los productos de bienes de consumo en lo que respecta a las relaciones reales de intercambio. El ritmo de desarrollo de la capacidad productiva de un país que debe importar bienes capital se encuentra condicionado por las relaciones reales de intercambio entre sus excedentes de bienes de consumo y bienes de producción. Mientras tanto, como habíamos ya observado, los productos de bienes de producción se encuentran siempre en condiciones de reservarse una parte suficiente de su producción para asegurar un ritmo de expansión (de sus sectores) conforme a sus deseos. Esto no es sino otro modo de poner de relieve el hecho de que las exportaciones de bienes de producción (acero, por ejemplo) son marginales a las necesidades internas y que sus precios en el mercado mundial tienden a fijarse en el punto de equilibrio entre la demanda mundial y el exceso exportable (4).

(4) Las razones de esta asimetría a primera vista pueden no parecer obvias. Cuando se tiene un aumento de la demanda mundial de acero y consiguientemente un aumento de su precio, la Teoría Económica enseña que debe producirse una tendencia a disminuir el consumo interno para permitir las exportaciones. Pero el precio del acero forma al mismo tiempo los ingresos de sus productores: por eso, un precio alto del producto hace rentables nuevas inversiones en la misma industria del acero; y los beneficios derivados de este alto precio ofrecen a los productores los medios necesarios para tal fin. De tal modo los consumidores

Este argumento adquiere un peso mayor en el caso de una gran nación cuyo potencial de consumo de productos básicos llegara a ser, en el proceso de desarrollo, amplio en relación con el volumen de los mismos productos corrientemente contratados en el mercado internacional. La India, por ejemplo, tiene un plan de desarrollo concentrado en la industria pesada. Actualmente su producción de acero es de 1,2 millones de toneladas, mientras sus necesidades corrientes ascienden a 2,2 millones. El año pasado sólo la mitad de este déficit fue satisfecho recurriendo al exterior porque no fue posible obtener más de 500 mil toneladas. La India espera poder aumentar su consumo de acero hasta 11 ó 12 millones de toneladas en diez años. Ciertamente sería inútil pensar en un abastecimiento del exterior o asimismo poder obtenerlas a un ritmo constantemente creciente anual.

de acero no pueden nunca vencer a los productores en la concurrencia para el suministro de acero, porque la elevación del precio reduce el poder de compra de los primeros y aumenta el de los segundos.

INFLACION Y DESARROLLO ECONOMICO

El punto de vista más generalmente aceptado respecto al problema económico de los países subdesarrollados es que éstos no son capaces de superar sus dificultades sin una ayuda exterior dado su estado de pobreza. Para obtener un ritmo más alto de progreso es necesario que un volumen mayor de recursos de la comunidad se destine a actividades que rendirán utilidades solamente en el futuro y un volumen menor de recursos se dirija a la satisfacción de las necesidades actuales. Debido a que la renta "per capita" es baja y su pobreza tan grande, las regiones subdesarrolladas no se encuentran en situación de reunir los recursos necesarios para alcanzar dicho objetivo. De estas consideraciones proviene la opinión de que sólo con la ayuda de las naciones más ricas y afortunadas puede ser roto el círculo vicioso de la pobreza y el estancamiento de las vastas regiones subdesarrolladas.

No tratamos de disminuir la conveniencia de una ayuda en gran escala de las naciones ricas a las pobres. Existe una justificación de orden moral, y así como los sectores ricos de una comunidad, a través de una imposición progresiva sobre sus miembros, ayudan a los sectores pobres, la misma justificación existe de que las naciones ricas dispongan de una parte de su renta en favor de las naciones más pobres a fin de reducir las enormes diferencias de riqueza entre los diversos pueblos del mundo. Desde el punto de vista de los países ricos este problema puede defenderse no sólo por su fundamento moral, sino también en términos más egoístas de interés nacional a largo plazo. Porque no hay duda (a pesar de las frecuentes afirmaciones en contrario fundadas a menudo en ideas confusas) de que, tomando el mundo como un todo, y suponiendo que sus diversas regiones se encuentren ligadas por medio de los intercambios internacionales, si no lo están por relaciones más profundas de mutuo interés cultural y humano, cualquier país tiende a extraer ventaja del aumento de prosperidad de los otros. Cada incremento de la renta real de una determinada región, dada una relativa libertad de comercio, aumenta las ocasiones para el intercambio reflejándose en un beneficio

material para otras regiones. Es cierto que puede pensarse en casos excepcionales en los que un determinado país se encuentre influenciado negativamente por la concurrencia a que se han visto sometidas sus exportaciones por otro determinado país. Pero el presupuesto general es que sucede exactamente lo contrario. Un incremento de la renta en un país aumenta la demanda de productos de otros países y, al mismo tiempo, tiende a mejorar las relaciones de intercambio en favor de estos últimos. Por eso, el argumento en favor de ayuda financiera en gran escala, sea bajo la forma de préstamo a largo plazo, sea bajo la forma de donaciones a los países subdesarrollados, tiene una gran importancia desde el punto de vista de los países financiadores. Sin embargo, la oportunidad de ayuda financiera normalmente es sostenida desde el punto de vista de los países a financiar; desde este punto de vista, nosotros concedemos al problema una importancia mucho menor de lo que generalmente se supone. En realidad, no se puede afirmar con certeza que sea físicamente imposible para cualquier país del mundo, por pobre que sea, acelerar su desarrollo económico con un esfuerzo. Hay algo moralmente reprehensible en el modo y seguridad con la que los gobernantes de algunos países subdesarrollados del mundo se encuentran prontos a transferir la responsabilidad de su miseria a las naciones ricas que no conceden una ayuda suficiente.

Es cierto que un alto ritmo de progreso exige ahorro adicional y que este ahorro puede formarse sólo con un exceso de producción sobre las necesidades esenciales mínimas. Pero es imposible afirmar que en los países pobres este exceso no exista. La definición de necesidades mínimas es naturalmente difícil y la población de una sociedad cualquiera tiende a considerar el propio nivel de vida como mínimo por debajo del cual no puede vivir. Pero en todos los sitios hay personas más ricas y más pobres y sus respectivos niveles de vida no pueden considerarse al mismo tiempo como mínimos. Por otra parte, como habíamos visto, la proporción de renta necesaria para la formación de ahorro que hace posible un ritmo relativamente alto de desarrollo no es muy grande y puede obtenerse como resultado de un proceso gradual de incremento del ahorro, de la inversión y de la productividad. En otras palabras, también los países más pobres tienen un cierto "excedente" no utilizado que forma un "potencial de ahorro" considerablemente mayor al ahorro corriente y que, en realidad, puede ser suficiente en el tiempo para permitir ritmos adecuados de acumulación de capital, a condición de que este excedente pueda ser efectivamente movilizado con fines pro-

ductivos. Si así no fuese, no podría explicarse de modo convincente el surgir histórico de las "naciones ricas". Ya que todas las naciones ricas comenzaron como naciones pobres en algún período de su historia; y aunque la acumulación de riqueza con las guerras y las conquistas ha jugado con frecuencia una función importante, no ha sido un hecho que haya tenido lugar invariablemente. Se puede citar un cierto número de países que acumularon riquezas partiendo de situaciones desfavorables y hasta con un ambiente geográfico contrario, y a pesar de todo fueron capaces de llegar a la situación de naciones ricas sólo con su esfuerzo.

El problema es el siguiente: ¿cómo puede un país movilizar su excedente potencial de modo efectivo con fines de desarrollo? ¿Cómo puede una comunidad, operando a través de sus organismos colectivos, imponer el ahorro a sus miembros en una medida que éstos no quieren efectuar espontáneamente? Existen sustancialmente dos posibilidades: la política monetaria y la política fiscal, es decir: la inflación y la imposición tributaria. Dedicaremos esta conferencia al examen del papel representado por la inflación en el desarrollo económico.

La inflación es normalmente tratada como un elemento de "alteración" económica que se deriva de la incapacidad de la autoridad para adoptar medidas convenientes. Considerarla como un instrumento de aceleración del desarrollo económico —algo que debe crearse deliberadamente, por así decirlo, por su acción sobre el ahorro y la inversión— no es ciertamente un punto de vista ortodoxo y respetable. Hay economistas (como, por ejemplo, el profesor Lewis) que sostienen que existen situaciones en las que la existencia de inflación es preferible a su inexistencia —momentos en los que solamente una expansión inflacionista del crédito puede hacer a un país subdesarrollado salir de la situación de estancamiento; y suponiendo que el gobierno y la autoridad monetaria sean juiciosos y prudentes, la enfermedad deliberadamente contraída no será incurable, en cuanto se curará con el sucesivo aumento de la productividad y de la producción. Si por medio de la inflación un país puede crear un aumento apreciable de su capacidad productiva, es posible que el aumento resultante de la producción provoque antes o después el fin del proceso inflacionista. La alteración sería temporal, pero sus beneficios permanentes. Para reforzar esta afirmación se pueden citar ejemplos históricos de países que hubieran prolongado procesos inflacionistas durante períodos de desarrollo rápido, pero que

consiguieron restablecer la estabilidad monetaria una vez alcanzado un nivel más elevado de prosperidad material.

De otro lado, hay quien considera la inflación como un mal indiscriminado que corroe la moral social y la estabilidad política y obstaculiza el progreso económico; sea por la disminución general del nivel de eficiencia, sea por la mala utilización de los recursos. Los mantenedores de este punto de vista no niegan que la inflación aumenta la inversión de la comunidad, pero sostienen que las inversiones creadas por la inflación no son, al menos en origen, las que corresponden a los intereses del desarrollo económico; satisfaciendo principalmente necesidades anormales originadas por la inflación misma.

En un problema de este tipo, la conclusión final de cada uno es necesariamente función de un juicio subjetivo, por lo que las conclusiones son en cierto modo menos importantes que los argumentos sobre los que se basan. Por eso creemos que es mejor poner las cartas sobre la mesa y fijar sin esperar a más nuestra posición, de forma que nos libremos de concentrarnos sobre un análisis de los diversos aspectos del problema. En este campo, nuestro punto de vista se sitúa exactamente a mitad de camino. No negamos que en determinadas circunstancias el progreso originado por la inflación sea preferible al estancamiento económico continuo; de otra parte, cuanto más larga sea la duración del proceso inflacionista, tanto más prevalecerán sus efectos dañinos sobre los positivos. Es normalmente posible a un gobierno, por juicioso y clarividente que sea, paralizar la inflación en el momento en que, por así decirlo, ésta ha cesado de tener una utilidad. La aceleración del desarrollo durante la primera parte de la inflación debe, por tanto, ser comparada con la desaceleración sucesiva que probablemente tendrá lugar durante las últimas etapas. Pero nuestro argumento principal es que la inflación es, en todos los sentidos, un instrumento inferior si se compara con métodos alternativos para alcanzar los mismos fines. Para cualquier país que tenga órganos administrativos con una cierta competencia, el ritmo de acumulación de capital que puede conseguirse con la inflación puede obtenerse igualmente sin ésta: el ritmo obtenido con la inflación, por motivos que expondremos después, generalmente es considerablemente menor de que puede lograrse con un programa positivo de desarrollo que emplee principalmente los instrumentos de la política fiscal. Las inversiones adicionales que pueden obtenerse con la inflación son cuantitativa y cualitativamente inferiores a las obtenidas con una política que conscientemente se proponga como

objetivo la plena utilización del potencial de ahorro de la comunidad.

En la segunda parte de esta conferencia vamos a sintetizar en diez puntos las consideraciones más importantes. A fin de seguir un mejor orden lógico, resumiremos en los primeros puntos los factores favorables, para pasar después a examinar los desfavorables; y dejaremos para el final las consideraciones que juzgamos más importantes.

1. El punto primero y más importante que puede ser invocado en favor de la inflación es que ésta permite la plena utilización del potencial de producción de la comunidad. Ni la mano de obra ni el equipo productivo de un país pueden movilizarse en su 100% sin un cierto grado de presión inflacionista. Se dicen que existen presiones inflacionistas en el momento en que la oferta a corto plazo de los principales componentes del producto nacional se haga inelástica, en cuanto que no reacciona a ulteriores aumentos de la demanda. Pero este punto no se alcanza en los diversos sectores de la economía al mismo tiempo, de modo que incluso después del comienzo de la presión de la demanda sobre la oferta disponible de algunas direcciones y después del comienzo del aumento de los precios, la producción en su conjunto dé una respuesta positiva a nuevos aumentos de la demanda. Por esta razón, puede decirse que con la creación de una presión más fuerte de la demanda es siempre posible aumentar la producción total de la comunidad por lo menos hasta un cierto punto. Con la inflación es posible en cualquier momento utilizar la fuerza de trabajo, que en caso contrario permanecería o completamente ociosa o utilizada en ocupaciones mal remuneradas (por lo que su contribución al producto nacional es muy pequeño) transfiriéndola a ocupaciones con una productividad más elevada. Del mismo modo, el capital de la comunidad puede ser utilizado más intensamente. Por otra parte, en las primeras etapas de una inflación, el aumento de la producción tiene un elevado valor social. Cuando el aumento de la demanda de bienes es el resultado de créditos bancarios adicionales, la demanda adicional representa principalmente gastos de capital y no de consumo; los gastos de capital pueden ser de tal naturaleza que no se hubieran realizado en otras condiciones. Supongamos que los préstamos adicionales se concedan a aquellos que, por una parte, tengan capacidad de tomar dinero a préstamo y, por otra, se muestren propicios a asumir los riesgos derivados de la expansión de sus negocios con el capital tomado a préstamo. Aunque en las últimas épocas de una inflación obtener préstamos pueda parecer una cosa relativamente segura (debido a la ex-

pectativa de una sucesiva depreciación del valor de la moneda), ésta no es la situación, en circunstancias normales, registrada al comienzo de una inflación cuando la unión de recursos personales lanzados a la aventura del capital tomado a préstamo aumenta enormemente el coste de un eventual fracaso de la empresa. Al comienzo de una inflación, el poder de compra adicional se dirige hacia individuos que: a) no son del todo neófitos, sino que han ya acumulado con su actividad el capital suficiente como para considerárseles solventes para un crédito bancario, y b) tienen bastante confianza en el futuro y desean suficientemente la expansión; se encuentran, por tanto, dispuestos a asumir los riesgos adicionales ligados a la obtención de préstamos. En otras palabras, la expansión crediticia aumenta los recursos a disposición de los "empresarios dinámicos".

2. Cualquier gasto adicional de capital es también "ahorrado" por alguien. Para una comunidad en su conjunto, renta y gasto no son necesariamente iguales (son, en realidad, aspectos diferentes del mismo fenómeno), y, por tanto, cualquier gasto financiado con un préstamo tiene necesariamente una contrapartida bajo la forma de ahorro individual. El ahorro adicional se dirige a aquellos cuyos ingresos aumentan como resultado de los gastos adicionales financiados con el préstamo. Al comienzo de la inflación se trata, esencialmente, de una inflación de beneficios: éstos aumentan con la expansión de la demanda y de las ventas. Los beneficios adicionales pueden retornar a aquellos empresarios que efectuaron la inversión adicional con el capital tomado a préstamo; pero esto posiblemente no sucede en gran escala porque los beneficiarios de préstamos se concentran con toda probabilidad en un grupo relativamente pequeño de actividades empresariales, mientras los beneficios adicionales se difunden ampliamente. Las actividades empresariales capaces de producir beneficios extraordinarios e inesperados como consecuencia de los gastos adicionales son principalmente las de los distribuidores e intermediarios y, en segundo lugar, las de los industriales y agricultores. Beneficios extraordinarios pueden obtenerse en los sectores en los que la oferta sea relativamente inelástica y en los que los precios tiendan a aumentar como consecuencia de la demanda adicional; bajo este aspecto, el aumento de los beneficios del ahorro agrícola es probablemente importante, debido a que gran parte de los gastos de capital representan pagos de salarios y gran parte de éstos son dedicados a bienes alimenticios.

3. El ahorro adicional efectuado por los individuos como conse-

cuencia del aumento de los beneficios es ahorro "voluntario" en el sentido de que no es el resultado de una compresión, sino que puede ser el resultado de una subvaluación de las entradas futuras, y para estos individuos existirá una contrapartida de derechos adicionales sobre los recursos, es decir, un aumento de riqueza individual, siendo indiferente que para una situación específica dicho aumento pueda tener la forma de un mayor volumen de caja, de créditos bancarios, de títulos adicionales o de derechos de propiedad de cualquier naturaleza. Para la comunidad en su conjunto, la suma de ahorro bajo la forma de caja o de créditos bancarios adicionales debe ser naturalmente igual a los préstamos adicionales. Al mismo tiempo, en un cierto sentido, es legítimo decir que la inflación fuerza el ahorro adicional de la comunidad en la medida en que la población es inducida a consumir menos, porque los precios se elevan en relación con los salarios, y los recursos, que de otra forma se destinarían al consumo, se dedican forzosamente a la inversión. Pero los individuos cuyo consumo se ve así disminuido no son los mismos que utilizan el ahorro adicional. En realidad, se registra un proceso de transferencia de poder de compra real de aquellos que reciben ingresos contractuales (salarios, etc.) a aquellos que reciben ingresos residuales. Existe una redistribución forzosa de la renta que obliga al ahorro a aumentar (tanto en términos absolutos como en proporción a la renta nacional) sobre todo porque la renta se transfiere de aquellos cuya propensión al ahorro es relativamente baja a aquellos otros cuya propensión al ahorro es relativamente alta. Así, los salarios reales son más bajos y los beneficios reales, por consiguiente, aumentan (1).

Importa recordar la posición asimétrica de los perceptores de salarios y estipendios, de un lado, y de los perceptores de beneficios, de otro. Cualquier aumento en los gastos de la comunidad en términos reales aumenta automáticamente el total de los beneficios por igual importe y lo mismo sucede en caso de disminución. Por eso los perceptores de beneficios, como clase, aumentan su renta total cuando gastan más, mientras los perceptores de salarios, como clase, aumentan su renta gas-

(1) La causa primera de la baja de los salarios reales reside en el hecho de que la oferta de bienes de consumo de los asalariados no aumenta en la misma medida que el total de los salarios, dado que la ocupación adicional creada por la inflación se destina menos a la producción de bienes de consumo que de los otros bienes. Se puede tener un aumento de bienes-salario, pero, dado que tal aumento se divide entre un gran número de asalariados, *per capita* o por unidad de rendimiento, es todavía inferior al previo.

tando individualmente menos y ahorrando más. La inflación reduce el potencial de consumo de los perceptores de salarios, pero, al mismo tiempo, tiende a reducir y no a aumentar su ahorro. El ahorro adicional que se utilice proviene más de los beneficios que de los salarios. Cualquiera que sea el aspecto bajo el cual se examine el ahorro adicional, éste es ahorro real. Ha sido obtenido con una reducción forzosa de la renta real y, por consiguiente, del consumo de las clases trabajadoras, y se utiliza efectivamente de modo voluntario por las clases capitalistas.

4. En la medida en que el proceso de inflación continúe, los prestatarios prosiguen su obra de expropiación de los prestamistas porque el valor real de los obtenidos antes se reduce constantemente. Dado que tanto los primeros como los segundos son en medida predominante perceptores, se tiene una redistribución de riqueza dentro de la clase propietaria de aquellos que ahorran más de lo que invierten a aquellos que normalmente invierten más de lo que ahorran. En otras palabras, se tiene una redistribución de los elementos más constantes o conservadores a los más dinámicos de la sociedad. A través del proceso inflacionista, siempre mayor riqueza va a parar a manos de los elementos con mentalidad agresiva y avanzada.

Las consideraciones precedentes, especialmente las relativas al punto 1, así como las del 3 y 4, representan los principales argumentos que pueden invocarse en favor de la inflación como instrumento de aceleración del progreso económico. Los que siguen representan los principales argumentos de la posición opuesta.

5. El primer argumento contrario a la corriente filo-inflacionista es el del aumento del consumo voluntario como consecuencia del proceso de inflación. Mientras la inflación reduce al consumo de las clases trabajadoras (al menos por unidad de trabajo efectuado), estimula al mismo tiempo los gastos de los capitalistas, cuyos beneficios aumentan en términos reales y no solamente monetarios. En algunas comunidades, la propensión a gastar los beneficios en consumo es relativamente baja, mientras en otras sucede lo contrario. Supongamos que esta propensión sea mucho más alta en los países latinoamericanos que en los Estados Unidos y en Inglaterra y que corresponda asimismo a una parte apreciable de los recursos nacionales. Esto significa que sólo una fracción del potencial real de ahorro de una comunidad es utilizada con fines de inversión; una parte de la transferencia real de los ingresos de la mayoría de la comunidad (asalariados) en favor de las clases receptoras de beneficios se pierde debido al aumento del consumo de éstos. Es como

si de cada 100 unidades monetarias que potencialmente podrían destinarse a las inversiones se perdiese la mitad y sólo el resto tuviese un destino. La inflación será, por tanto, como la máquina con baja eficiencia que utiliza solamente una cierta proporción de la energía producida. Pero, además de la ineficiencia económica del proceso, importa considerar sus graves efectos sobre la cohesión política y social aunque al principio pueda parecer inofensiva. Los sacrificios soportados por muchos, junto al lujo creciente de pocos, pueden causar una alteración duradera en el complejo social; un ejemplo lo constituye Alemania. Si no se hubieran registrado las pasiones y antagonismos políticos existentes durante la grande inflación, difícilmente ese país habría sido víctima de la revolución nazista.

6. Aún más, el aumento del consumo de artículos de lujo significa incremento de las inversiones para la producción de los mismos bienes; recursos racionalmente destinados a gastos de capital se dirigen en parte hacia fines socialmente no necesarios, entre los cuales cabe citar la construcción de viviendas y palacios suntuosos.

Si consideramos juntos estos dos últimos puntos, deducimos que, no obstante el aumento del nivel general de producción y de la proporción de ésta representada por inversiones en capital fijo, la inversión socialmente productiva no es mayor que antes.

7. La composición de las inversiones sufre otra distorsión, sea por la especulación originada por la ilusión monetaria, sea por la necesidad de mantener sálidos líquidos sobre una base relativamente inmune de la desvalorización. Las empresas sienten normalmente la necesidad de mantener una cierta proporción de sus recursos en forma líquida —esto es, en forma fácilmente transformable en poder de compra de orden general— no sólo para hacer frente a los compromisos futuros conocidos, sino también para aprovechar ocasiones imprevistas. El proceso inflacionista podrá no aumentar o reducir la proporción de los recursos así acumulados; pero tarde o temprano (es decir, cuando la expectativa de la inflación continua se generalice más) estos saldos serán acumulados de modo que su valor real no se deprecie; es decir, una proporción menor de estos recursos se mantendrá en forma de caja o en el banco y una proporción mayor será transformada en oro, divisas y mercancías. A tal fin, el oro, así como las divisas, son un medio ideal, en cuanto son susceptibles de aumentar de valor con más rapidez que el nivel general de precios. Y es este aumento diferencial del precio del oro y de las divisas el que ciertamente limita la tendencia a atesorar riqueza bajo tales for-

mas y hace preferir el atesoramiento de mercancías de todo tipo. Las mercancías en cuanto menos convenientes como reserva de valor (dado que implican gastos de almacenamiento y conservación, primas de seguro, etc.), pueden después tener que sujetarse a un riesgo menor de una relativa pérdida de valor (2).

8. La inflación puede causar también una escasez de divisas y una política consiguiente de restricciones cada vez más severa de importaciones; lo cual, a su vez, da lugar a una nueva distorsión de las inversiones; de proyectos que tienen un contenido relativamente alto de importaciones a otros que dependen relativamente menos de la importación de bienes de producción. Quizás la escasez de divisas y la consiguiente restricción a las importaciones no es consecuencia inevitable de la inflación. Se derivan más bien del hecho de que el valor de la moneda tiende a caer con más rapidez en el exterior que en el país interesado (especialmente por la mayor tendencia a acumular saldos en oro o divisas); lo cual, a su vez, reacciona desfavorablemente sobre la especulación interna obligando al gobierno a adoptar medidas de protección para limitar la desvalorización de la moneda en el exterior.

9. Queremos trazar en este punto los efectos desfavorables sobre la eficiencia en general, derivados de una situación en la que todos pueden vender todo con relativa facilidad y en la que los fracasos comerciales tienden casi a desaparecer. Es importante, empero, conocer la naturaleza exacta de este proceso. Durante la inflación la mano de obra, las instalaciones y la capacidad empresarial adicional son puestos en actividad; los dos últimos elementos pueden ser del tipo extramarginal y en épocas normales no podrían utilizarse con éxito. Por esto, la eficiencia de los recursos marginales utilizados será, probablemente, extramargi-

(2) Evidentemente no existe una distinción clara entre *stock* de mercancías mantenidas como parte del proceso normal de producción y distribución o simplemente por conveniencia y las mercancías conservadas para hacer frente a la inflación. La diferencia se debe más al hecho de que en periodos de inflación las empresas tienen *stocks* superiores a lo permitido por la rotación de los mismos; *stocks* que son del mismo tipo de productos con los que operan las empresas (y de los que se conocen mejor las condiciones del mercado); se tiene, por consiguiente, menos dinero en caja y otras reservas líquidas. De ahí que el volumen de inversiones adicionales en *stocks* de mercancías tiene su contrapartida, en periodos de inflación, en la reducción real de los saldos monetarios; en otras palabras: en el aumento de la velocidad de circulación del dinero. Las estimaciones del aumento de la velocidad de circulación del dinero durante los procesos de inflación indican que este hecho sería grave sólo en las etapas avanzadas de la inflación cuando el ritmo de aumento de los precios es superior al 50% anual.

nal. Pero si la contribución líquida de estas actividades es mayor que cero, la producción total se verá aumentada y no disminuída. Por consiguiente, no es la aparición de un gran número de unidades relativamente ineficientes, lo que puede originar una disminución del total de la producción, sino más bien las repercusiones desfavorables del debilitamiento de la concurrencia sobre los productores relativamente eficientes. (Por nuestra parte, no damos mucha importancia a la posibilidad de una disminución del total de la producción como resultado del aumento de la ineficiencia durante la inflación aunque en teoría sea admitido.)

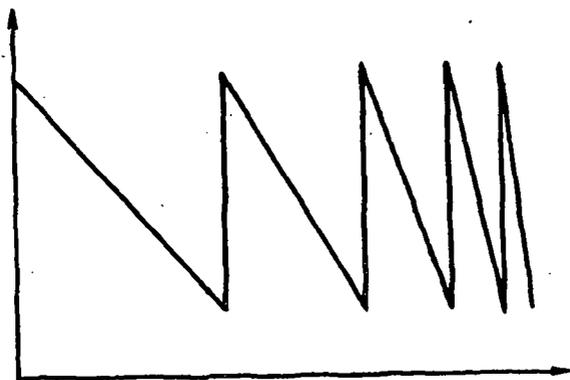
10. Hemos llegado al que llamaremos nuestro punto de vista fundamental: cualquiera inflación que se inicia con un "boom" de inversiones y, por esta razón, es una inflación de beneficios en sus comienzos, puede transformarse, en su ulterior desarrollo, en inflación de costes o de salarios. La inflación comienza con un aumento de los beneficios seguido de un aumento de los precios que, a su vez, debe conducir inevitablemente a un aumento del nivel general de los salarios. Como quiera que los salarios reales por unidad de trabajo se reducen, el sistema, tarde o temprano, supera la "barrera de la inflación", situación en la que cualquier aumento de los precios es seguida por un aumento equivalente del nivel general de salarios y de los estipendios nominales. Como habíamos visto, los salarios reales tienden a disminuir durante la inflación (o, por lo menos, durante algunas fases del proceso inflacionista) a pesar del aumento de la capacidad productiva y del nivel de la producción, simplemente porque la producción de bienes-salario no aumenta proporcionalmente a la elevación de los salarios (3).

Pero antes o después (el momento depende de la fuerza de los sindicatos obreros, de la naturaleza del gobierno y de otros factores) los salarios nominales serán aumentados no en respuesta al aumento de la demanda de mano de obra, sino para adecuarlos a las variaciones del coste de la vida. Como los salarios comienzan a ser revisados periódicamente puede tener lugar un cierto número de fenómenos.

(I) En primer lugar, el ritmo de la inflación se acelera notablemente. El aumento de los salarios incrementa los gastos, lo cual, a su vez, hace crecer aún más los beneficios; y todo se refleja en mayores gastos no sólo de salarios, sino también de los mismos beneficios.

(3) En parte, esto se debe a que una fracción notable del aumento de la producción se orienta hacia las inversiones y no hacia el consumo y, en parte, a que el sector de la economía principalmente responsable de la producción de bienes de consumo, y, por tanto, la producción de bienes alimenticios, parece ser muy lento en reaccionar a mayores estímulos.

(II) Mientras la adecuación de los precios a las variaciones de los salarios es gradual, la de los salarios a las variaciones de los precios tiende a verificarse periódicamente en relación instantánea a las variaciones del coste de la vida respecto a un período tomado como base. La evolución de la espiral salarios-precios tiende, por consiguiente, a adecuar periódicamente y en bloque los salarios nominales con intervalos durante los cuales los precios aumentan aproximadamente en proporción al último aumento de los salarios. En estas condiciones, el movimiento de los salarios reales tiende a una oscilación del tipo indicado en la figura (el tiempo en abscisas y los salarios reales en ordenadas) en la que se observan los períodos de caída de los salarios reales seguidos de aumentos instantáneos y así sucesivamente.



De este modo los salarios reales oscilan en torno a una media definida por el nivel de salarios inmediatamente precedente y por el inmediatamente sucesivo a una determinada readaptación. Las características de una espiral salarios-precios es la compresión creciente de la línea quebrada. Esto significa, evidentemente, una aceleración continua del ritmo de aumento del nivel general de precios.

(III) Los síntomas de una aceleración del ritmo de aumento de los precios, causada por la espiral salarios-precios, obliga al gobierno y a la Banca Central a adoptar una política de creciente restricción del crédito. Pero un aumento del nivel general de salarios determina un aumento de la demanda de crédito de tal naturaleza que el sistema bancario no puede negarse a conceder. Porque, al contrario de la demanda de crédito para inversiones adicionales, la necesidad de mayor crédito, en este caso, no se destina a la expansión, sino simplemente al mantenimiento en su estado actual de la actividad ya existente. Sería inútil esperar, por tanto,

que un Banco Central pudiera evitar una inflación de salarios simplemente con la negación absoluta de conceder ulteriores créditos; un intento similar probablemente provocaría una rotura general de contratos y una crisis en el funcionamiento normal de la economía, sin ninguna disminución acentuada del aumento de los salarios (4).

Con todo esto, cuando se registre una expansión crediticia en respuesta al aumento general de los salarios, se hace sentir una presión creciente a cada sucesivo movimiento de reajuste de los salarios, bajo la forma de un control cada vez más selectivo de los fines a los que se destina el crédito adicional concedido. Esto significa que una inflación de salarios conduce a una *deflación crediticia* en términos reales cada vez más severa; los créditos adicionales concedidos en períodos sucesivos ofrecen márgenes de expansión cada vez menores y, sobre todo, se hacen insuficientes en gran medida incluso para el mantenimiento de los "stocks" y de los niveles existentes de actividad.

(IV) La política de restricción del crédito que es así impuesta no sólo al gobierno, sino a todo el sistema bancario a fin de evitar una *aceleración* del ritmo de inflación, causa una disminución de las inversiones en términos reales y puede asimismo dar origen a una notable desocupación sin poner fin a la espiral salarios-precios. Sin embargo, si la política de restricción del crédito dura un período largo de tiempo, las oleadas sucesivas de aumento de los salarios nominales pueden hacerse progresivamente más pequeñas a medida que el salario real medio se eleva con el aumento de la disponibilidad de recursos para la producción de bienes-salario. Todo esto, en el grado en que la presión sobre dichos bienes se reduzca bien por la disminución de la actividad, bien por la reducción del número de asalariados efectivamente ocupados, bien por la disminución de la remuneración semanal en relación con el tipo de salario.

De este modo, el curso de cualquier inflación puede presentar dos fases distintas: una de euforia, durante la cual los beneficios aumentan

(4) Dado que una política de crédito fácil puede haber sido la causa inicial de la inflación de beneficios, sería ingenuo esperar (y muchos economistas así lo precisan) que el Banco Central pueda detener una inflación de salarios, negándose de modo absoluto a conceder créditos para pagar los aumentos de salarios. El sistema bancario, como cualquiera otra institución social, puede funcionar solamente si mantiene una flexibilidad suficiente para evitar un choque frontal con otros grupos sociales más potentes. El tipo de presión constituido por la creciente demanda del crédito frente al aumento general de los salarios no es de aquellos que la banca pueda resistir con éxito o al cual debe ser obligada a resistir.

más que los salarios con la aceleración de la acumulación y el aumento del consumo voluntario, y una fase de decaimiento durante la cual estos fenómenos tienden a invertirse. Supongamos que los protagonistas de la inflación piensan que la primera fase puede ser prolongada y, por consiguiente, está en condiciones de llevar a la economía a un alto nivel de productividad y de rendimiento real y que la segunda fase debe ser corta y aguda restableciendo la normalidad sin pérdidas o daños no necesarios. Desgraciadamente la experiencia de varios países latinoamericanos no confirma esta opinión. Desde este punto de vista parece que la experiencia brasileña ha sido una excepción dado que la fase de "boom" de las inversiones se ha desarrollado con éxito hasta hace poco tiempo y quizás no ha terminado todavía. La experiencia de Chile y Argentina parece indicar que la política de restricción del crédito puede causar una caída de la inversión que disminuya considerablemente el incremento anual de la producción (cuando no provoque una disminución absoluta) durante un cierto número de años sin paralizar la espiral salarios-precios. Así en la Argentina el punto de flexión tuvo lugar en 1950 cuando la participación de la inversión bruta en el producto nacional bruto bajó del 25 al 15 por 100, mientras el nivel de ocupación industrial disminuyó en el mismo período en un 10 por 100 sin frenar la espiral salarios-precios. Análogamente, en Chile la cuota de inversión alcanzó el máximo en 1948 y a partir de entonces el desarrollo de la producción y el aumento de la productividad disminuyeron notablemente mientras el proceso inflacionista ha continuado hasta hoy con la misma intensidad. Todo, por tanto, parece indicar que, una vez que la inflación llega hasta el punto de producir una espiral salarios-precios, ésta puede continuar automáticamente durante mucho tiempo después de la eliminación de las presiones iniciales (con fines de inversión) sobre los recursos. Si bien la política de restricción del crédito puede ser eficaz para la reducción de la inversión real, ésta ofrece solamente un método lento, tortuoso y de dudosa eficacia para la restauración de la estabilidad monetaria.

No queremos concluir esta conferencia dejando la impresión de que es imposible paralizar un proceso de inflación a no ser con una dolorosa política restrictiva que dure muchos años. Esto será cierto si la política antiinflacionista se limita (como en muchos casos) a una política de restricción del crédito. Pero es posible recordar otros instrumentos, como por ejemplo, la imposición tributaria progresiva, que puede liberar recursos con fines de inversión al mismo tiempo que permite un aumento del nivel de salarios reales.

POLITICA FISCAL Y DESARROLLO ECONOMICO

Cuando estudiábamos la inflación indicamos una alternativa potencial muy superior, como instrumento de movilización de los recursos de un país para su desarrollo: la política fiscal. Pero, al contrario de la inflación, a la cual se recurre casi siempre y se sigue recurriendo, intencionada o inadvertidamente, no puede decirse que la posibilidad ofrecida por el instrumento fiscal haya sido siempre debidamente reconocido y mucho más, que se haya utilizado de modo apropiado. Por tanto, en el análisis de las posibilidades de la política fiscal no podemos valernos de una experiencia vivida que respalde el razonamiento analítico. Hay algunos países como Suecia o Gran Bretaña que hace algunos años han reconocido oficialmente que el importe total de la actividad fiscal debe determinarse a partir del conjunto de condiciones económicas y no, simplemente, a partir de las necesidades financieras del Gobierno. En la práctica, empero, no podemos afirmar que aquellos países hayan utilizado este instrumento tan plena y efectivamente como harían pensar declaraciones ocasionales del gobierno.

La idea en sí del empleo deliberado del instrumento fiscal con fines económicos generales —aislado de los puramente financieros o presupuestarios— representa una novedad. Esta ha sido heredada de la revolución keynesiana o, mejor aún, de una nueva comprensión del mecanismo de la formación de la renta. En los años anteriores a la guerra, cuando los problemas de la depresión y del paro absorbían la atención de la conciencia pública, la política fiscal era considerada sobre todo como un instrumento de estabilización de las fluctuaciones económicas, es decir, del aumento o disminución del poder de compra mediante la política fiscal con el fin de neutralizar las tendencias deflacionistas o inflacionistas espontáneas resultantes de las variaciones de la propensión a invertir; en otras palabras, una poderosa ayuda de la política crediticia.

Solamente en los últimos años los economistas han comenzado a pensar en la política fiscal no como instrumento compensador de las fluctuaciones, sino como instrumento de aceleración del progreso económico

por medio de la redistribución de los recursos de la comunidad entre consumo e inversión. La diferencia entre estas dos perspectivas puede definirse del modo siguiente: la primera se refiere al problema de cómo retardar o acelerar (con modificaciones en la política tributaria) el *aumento* del poder de compra del consumidor de forma de mantenerlo de acuerdo con el ritmo de incremento de la capacidad productiva; la segunda está ligada al problema de la reorientación de la demanda del país de las diversas clases de bienes y servicios, con el fin de garantizar a la capacidad productiva un ritmo de incremento más elevado del que, sin esto, podría alcanzarse. En síntesis, consiste en el empleo consciente del instrumento fiscal con el objetivo de liberar recursos de su utilización con fines socialmente no necesarios (o, mejor, de necesidades que desde el punto de vista social se consideran no esenciales: juicio que en último término, es de naturaleza política) para alcanzar objetivos con gran prioridad social. Esto inicialmente exige el superávit presupuestario —la imposición de tributos que permitan deliberadamente cuanto es necesario para financiar los gastos del Estado o la lucha contra la inflación —integrando el ahorro privado con el público (no importa el que este ahorro se utilice en inversiones públicas o se canalice a través del sistema bancario, con una correspondiente expansión del crédito bancario) para financiar así el aumento de las inversiones privadas. La diferencia entre esta política y la que estimula las inversiones solamente mediante la expansión del crédito bancario consiste en que, en nuestro caso, las inversiones son financiadas con ahorro público bajo la forma de superávit presupuestario; por tanto, el aumento de las inversiones se realiza sin expansión inflacionista de los beneficios o presiones inflacionistas sobre los precios.

La creación de ahorro público mediante superávit presupuestario es, naturalmente, una forma de ahorro forzoso análogo al de la inflación. Pero existe una importante diferencia. Como habíamos visto, en el caso de la inflación el ahorro forzoso se transforma en una reducción obligatoria del consumo de aquellos sectores de la comunidad —los perceptores de ingresos contractuales, en general, los asalariados—, cuyo nivel de consumo es relativamente bajo y cuya capacidad real de “apretarse el cinturón” es, por consiguiente, pequeña. La capacidad de aumento del ahorro de una comunidad con la inflación se encuentra limitada, por tanto, por la medida en que el nivel de vida de las masas de una comunidad pueda ser efectivamente reducido. Dicha capacidad está determinada en primer lugar por las presiones sociales y políticas originadas

por el proceso inflacionista (como habíamos visto, los asalariados tienen la posibilidad de protegerse antes o después del ataque a su nivel de vida, con aumentos compensadores de los salarios). Estos pueden no ser eficaces, en sí, para reducir los derechos de la concurrencia a disponer de recursos de la comunidad, pero con sus efectos aceleradores de la inflación obligan al gobierno y a la autoridad monetaria a revisar la política de crédito fácil (que había hecho posibles los mayores ritmos de acumulación), amortiguando así la presión sobre los recursos. La inflación no hace nada para utilizar el verdadero potencial de ahorro de una comunidad con la compresión de los niveles de vida de las clases acomodadas cuya capacidad de "apretarse el cinturón" es relativamente alta. Al contrario, dado que el aumento de la renta (en términos reales y no sólo nominales) representa un subproducto esencial del proceso inflacionista, tiende a elevar el consumo voluntario. El verdadero potencial de ahorro de una comunidad está constituido por sus "consumos no necesarios" —es decir, consumos que exceden a las necesidades mínimas, o aquellas que socialmente se consideran como razonablemente mínimas— y que, por consiguiente, pueden ser comprimidos sin provocar efectos desalentadores sobre la capacidad de trabajo y sobre los incentivos económicos. Esto no puede obtenerse con la inflación, pero sí con el empleo adecuado de los instrumentos fiscales (1).

Será útil ilustrar la naturaleza del problema refiriéndose a la utilización de los recursos en un país latinoamericano, Chile, sobre la base

(1) Es de notar que gran parte de las discusiones que se han hecho en torno al problema de la política fiscal en relación con el desarrollo económico no afrontan de ningún modo este aspecto; es decir, el problema de cómo obtener recursos adicionales para la inversión, sino que se refieren a una cuestión completamente distinta: la utilización del instrumento fiscal de tal modo que ofrezca mayores estímulos a las inversiones (concesiones y exenciones al capital extranjero, a las nuevas empresas, deducciones de gastos para el desarrollo, etc.). No queremos decir que estos últimos aspectos deban desentenderse; pero en verdad devienen relativamente sin importancia si se comparan con el primer aspecto referente al problema del aumento de los recursos disponibles para inversión. En la mayor parte de los países subdesarrollados el desarrollo se ve limitado no por la falta de estímulos, sino por la falta de recursos, que se refleja en el serio problema que crean las presiones inflacionistas. Existen, evidentemente, países en los que el estancamiento se debe tanto a la falta de estímulos como a la de recursos, pero en estas circunstancias los remedios son más numerosos y de más fácil empleo.

de nuestras estimaciones resultado de la elaboración de las estadísticas chilenas de la renta nacional.

Destino del producto nacional bruto en Chile

(1953 en %)

Inversión bruta	12
En capital fijo	9
Variación de existencias	3
Gastos corrientes del gobierno	11
Consumo personal	77
Asalariados	37
Independientes	18
Propietarios	22
	100

La estimación de la distribución del consumo personal entre las tres categorías: asalariados, independientes y propietarios, se basa en la distribución de los impuestos en ciertos cálculos relativos a la distribución del ahorro bruto entre las tres categorías (no se trata aquí de entrar en mayores detalles).

Utilización de la renta bruta privada dividida entre impuestos, ahorro y consumo, según categorías de renta, en Chile en 1953 (en %)

Categoría de renta	Utilización de la renta			
	Participación de la renta	Impuestos directos e indirectos	Ahorro privado bruto (x)	Consumo personal al coste de los factores
Asalariados (69 % de la población activa)	44,0	7,5	0,0	36,5
Independientes (31 % de la población activa)	22,0	2,5	1,0	18,5
Propietarios (beneficios, intereses, alquileres)	34,0	4,5	7,5	22,0
	100,0	14,5	8,5	77,0

(x) Comprendido beneficios no distribuidos y reservas para amortizaciones.

En las estadísticas de la renta nacional de Chile toda la población activa está comprendida en las dos primeras categorías (asalariados e independientes), de modo que en el caso de empresas no constituídas en

sociedad anónima, la parte de los beneficios equivalente a la reenumeración de la actividad directora ha sido imputada a la categoría de los independientes y sólo el exceso a la clase de los propietarios. De aquí que una parte notable del consumo que aparece en la tercera categoría (que absorbe nada menos que el 22 por 100 del total de los recursos nacionales) debe ser considerada como "no necesaria", dado que una parte fundamental de la renta y del consumo de las clases propietarias se encuentra incluida en la categoría de los independientes. Además, la propiedad de inmuebles e industrias está muy concentrada en Chile, por lo que la renta "per capita" típica de la clase de los "rentistas" debe ser más bien alta.

La inflación es eficaz para el aumento del ahorro y de la inversión solamente con la transferencia de la renta real de los asalariados a los que realizan beneficios; es decir, con la compresión de la parte que corresponde a la primera categoría en beneficio de la destinada a la tercera. Si admitimos relaciones lineales se presentan dos cifras por cada 1 por 100 del producto nacional bruto transferido de los salarios a los beneficios (lo cual reduce el consumo de los asalariados en un 0,84 por 100), menos del 0,25 por 100 se añade al ahorro, dado que no menos del 0,65 por 100 se destina al consumo adicional de los que perciben beneficios. Cualquier reducción forzosa del consumo de los asalariados produce así un ahorro líquido relativamente pequeño. Si, por el contrario, se recurre al método alternativo que consiste en el aumento de la carga tributaria efectiva sobre los ingresos de la propiedad (siempre en la hipótesis de una relación lineal) por cada 1 por 100 adicional de aumento de los impuestos, tendremos una reducción líquida del consumo de la comunidad de poco más del 0,7 por 100 (2).

Las cifras indican, por otra parte, que el objetivo de aumento del potencial de ahorro con la eliminación del consumo no necesario es razonablemente amplio; la inversión bruta en capital fijo que representa

(2) La hipótesis de relación lineal puede naturalmente ser objetada en cuanto que, dependiendo del tiempo disponible por el ajuste y por la forma en que los impuestos adicionales se exijan, la reducción marginal del ahorro que sigue a la disminución de la renta líquida debido a los impuestos puede ser mayor que el porcentaje medio de la renta ahorrada. Pero, aun teniendo en cuenta este hecho, no hay duda de que se obtendría una disminución notable del consumo mediante impuestos sobre las rentas de la propiedad, especialmente si se prevé un tiempo suficiente para la adecuación de los niveles de vida y los impuestos se conciben convenientemente (como veremos más adelante).

el 9 por 100 del producto nacional bruto podría ser duplicada con un corte de aproximadamente un 40 por 100 en el consumo de las clases propietarias; y difícilmente podría tenderse a una meta más importante. (En realidad, el duplicar la cuota de inversión bruta en capital fijo exigiría un número considerable de años a causa de los obstáculos bien técnicos o bien de organización, independientemente del volumen de ahorro que pueda hacerse disponible a tal fin.)

Es verdad que la situación chilena puede constituir una excepción; idénticas estimaciones para los países de Europa Occidental y América del Norte podrían presentar diferentes relaciones entre la inversión bruta y el consumo de las clases capitalistas. Sin embargo, las cifras pueden ser hasta cierto punto típicas para los países latinoamericanos y aunque se demuestre que son exageradas, confirman los argumentos de nuestras conferencias precedentes según los cuales los países subdesarrollados, especialmente los de América Latina, tienen un elevado "potencial de ahorro" para el logro de ritmos más elevados de desarrollo y de acumulación que en la actualidad no es movilizado. Por otra parte, no es indispensable suponer que el ahorro adicional se obtenga exclusivamente a costa del consumo de las clases acomodadas. Donde exista una mayor igualdad entre los niveles de vida, la posibilidad del gobierno de frenar el consumo mediante la imposición se vería considerablemente aumentada. Es sabido, gracias a la experiencia de muchos países, que el pobre está más dispuesto a aceptar sacrificios por una causa nacional cuando sabe que el peso que debe soportar se distribuye razonablemente. El verdadero límite del ahorro público mediante superávit en el presupuesto viene dado por la disposición de la comunidad a aceptar una contracción de su consumo real. Un gobierno que trate de llevar adelante una política vigorosa de desarrollo económico podría realizar mayores economías en el consumo de las grandes masas de la población y no sólo de la minoría constituida por la clase acomodada si, al mismo tiempo, garantiza una mayor igualdad en los sacrificios.

No hay duda de que este objetivo, si se logra, sólo podrá serlo con la política fiscal. El problema es el siguiente: ¿podrá ser alcanzado? Por ahora, muchos países subdesarrollados no consiguen recoger impuestos suficientes ni siquiera para cubrir los déficits del presupuesto; además, su sistema fiscal tiene una incidencia altamente regresiva como, por ejemplo, demuestran las cifras chilenas en las que se observa un porcentaje mucho más alto de los impuestos que inciden sobre los ingresos de los asalariados que el de los que lo hacen sobre los ingresos de

los propietarios. La razón en el caso de Chile así como de otros países latinoamericanos, e incluso de muchos países europeos, es la falta de un sistema eficiente de imposición individual progresiva. Los impuestos existen solamente sobre el papel: en el caso chileno los diferentes impuestos que inciden sobre los beneficios de las empresas junto a los impuestos sobre los ingresos personales alcanzan el 75 por 100 o más; sin embargo, hay una evasión tal que su producto efectivo en relación con la renta es realmente pequeño (3).

Al mismo tiempo, estamos convencidos de que un sistema eficiente de imposición fiscal está al alcance de la capacidad administrativa de la mayoría de los países subdesarrollados y que la evasión impositiva en gran escala no constituye un problema técnico y administrativo insuperable, sino que se trata de una cuestión de presión política que conduce a una legislación débil y a una administración inoperante. Indudablemente un sistema fiscal ineficiente será siempre preferido por todos aquellos que puedan ser afectados por un sistema justo y eficiente. Y como quiera que éstos constituyen el grupo con más influencia sobre la sociedad se plantean los obstáculos políticos más formidables a la creación de cualquier sistema tributario eficaz. Afortunadamente, como economistas, no nos interesan aquí los aspectos políticos, sino exclusivamente los económicos, técnicos y administrativos, y nos consideramos satisfechos si logramos demostrar que los verdaderos obstáculos son los primeros y no los últimos, si bien corrientemente se presentan enmascarados bajo los colores de éstos.

Hemos llegado a esta conclusión exclusivamente como consecuencia del resultado obtenido en una encuesta que llevamos a cabo a petición del gobierno de la India, con el fin de elaborar un sistema tributario más efectivo desde el punto de vista de las necesidades del plan de desarrollo económico de aquel país. En el curso de ese trabajo nos convencimos de que es perfectamente posible en un país subdesarrollado la existencia de un sistema muy perfeccionado de imposición progresiva directa cuya necesidad, desde el punto de vista puramente económico, se hace más urgente que en el caso de los países desarrollados.

Una de las razones de lo anterior es que, en el caso de un país subdesarrollado como la India, o de los países latinoamericanos, los proble-

(3). En el cuadro anterior, del 4,5% del producto nacional bruto que representa la imposición fiscal sobre las rentas de la propiedad, más de una tercera parte está constituida por impuestos indirectos, por lo cual los impuestos directos correspondientes a todos los conceptos suponen menos del 10% de la renta.

mas a resolver para poner en marcha un sistema eficiente de imposición sobre las clases acomodadas son relativamente pequeños; en efecto, en la India, y creemos que también en América Latina, los grandes ingresos de los propietarios benefician a individuos que representan menos del 0,1 por 100 de la población. Otra razón es que se puede tener un sistema tributario eficiente con el auxilio de un número limitado de funcionarios de elevada categoría e integridad —quizás de 500 a 1.000 como máximo— que podrían ser reclutados incluso en países con escasez de capacidad técnica y de organización. Pero es inútil esperar en una administración tributaria eficiente que se base sobre la estructura y sobre el tratamiento económico de una burocracia común. Creemos que el mayor obstáculo al establecimiento de un sistema eficaz es admitir que la eficiencia de cualquier administración tributaria depende de la competencia e integridad del personal dirigente, que puede obtenerse solamente con un elevado tratamiento económico.

Aparte de la creación de condiciones adecuadas para el reclutamiento de personal administrativo, creemos que la reforma fundamental necesaria para un sistema eficiente de imposición progresiva no difiere de un país a otro. En la parte fiscal de nuestras consideraciones nos referimos sólo y superficialmente a los tipos de reforma recomendada para la India (4). Su objetivo es la expansión de la base tributaria mediante una definición restringida de los gastos deducibles en las declaraciones de renta; mediante impuestos que incidan sobre la revalorización del capital; con la creación de un impuesto anual sobre la riqueza; por medio de un impuesto general sobre las donaciones, parcialmente sustitución del impuesto sobre sucesiones; y, finalmente, con un impuesto sobre los gastos (sustitución parcial de la alícuota más alta del impuesto sobre la renta). Otro objetivo es la eliminación de la evasión fiscal mediante la adopción de un amplio formulario de declaraciones y de un largo sistema de declaraciones sobre todas las transferencias de propiedad y otras transacciones.

A nuestro juicio, la exigencia más importante es la adopción de un único amplio formulario para los grandes contribuyentes, que deberá comprender unas cuentas relativas a los negocios personales del contribuyente de modo análogo a como la cuenta de pérdidas y ganancias y el balance representan la contabilidad de una empresa. Si en lugar de declaraciones parciales sobre conceptos singulares de renta se proporcionase a los contribuyentes un conjunto completo de cuentas, es decir, jus-

(4) *Indian Tax Reform*. Ministerio de Hacienda.

tificantes de la riqueza total al principio del año y de todos los incrementos habidos en el período (provenientes de donaciones, herencias, etcétera, y la indicación de todas las transacciones de capital, de las diversas formas de renta imponible y su empleo en gastos personales e inversiones), así como también la situación del activo al final del año, el ocultamiento de ciertos conceptos de la renta y de propiedad o la falsificación de las cuentas serían, evidentemente, mucho más difíciles. Por otra parte, sería posible gravar al contribuyente al mismo tiempo con varios impuestos teniendo como fundamento una declaración única; de hecho, con los cinco impuestos que hemos señalado. Tanto más que estos impuestos permiten su control mutuo, sea en el sentido de evitar ocultaciones o declaraciones falsas (actos realizados para eludir la responsabilidad de algunos de los impuestos y disminuir así su incidencia), o en el sentido de que la información del contribuyente interesado en evitar una comprobación excesiva puede automáticamente poner en evidencia ingresos y beneficios de otros contribuyentes. En realidad, es mucho más fácil administrar un sistema de cinco tributos, cada uno con alícuotas relativamente moderadas, que un impuesto sobre la renta con alícuotas elevadas; y, análogamente, es más fácil un sistema de impuestos sobre los beneficios de la empresa cuando el impuesto se basa en una definición amplia y exacta del "beneficio" (admitiendo solamente la deducción de los gastos imprescindibles y directamente ligados a la obtención del beneficio en el período dado) con alícuotas más bajas que un sistema basado sobre una definición más restringida del "beneficio" (que permita deducciones de varios tipos de gastos) que se preste a manipulaciones de diversos géneros. En fin, en lugar del sistema existente de reservas para depreciación, sugerimos la adopción de una única deducción concedida al mismo tiempo a los gastos de capital y que ofrezca un incentivo mayor a las inversiones del ofrecido por el sistema actual.

Exponemos estas sugerencias más para ilustrar el tipo de reforma necesaria que para defender un punto de vista particular. Sin embargo, si el fin de la imposición progresiva es eliminar el consumo superfluo con un mínimo de interferencias en los estímulos económicos deseables, el impuesto progresivo sobre los gastos personales debe, por lo menos, formar parte del sistema tributario, especialmente en los países subdesarrollados. La administración eficiente de este impuesto no es tan difícil como podría suponerse. En realidad, no se puede esperar que los contribuyentes contabilicen sus gastos personales, pero con un amplio cuestionario que manifieste actividades, ingresos y variación en las inversio-

nes sería posible computar dichos gastos en las declaraciones, y, sobre la base de la experiencia de muchos funcionarios de varios países, es difícil ocultar en gran escala gastos personales, dado que muchos conceptos son "exteriorizados", es decir, se reflejan en el nivel de vida del individuo.

Parece que no debe concluirse esta serie de lecciones sin responder a dos preguntas que seguramente se habrán hecho nuestros lectores: a) Mayores impuestos sobre los beneficios, ¿reducen los beneficios líquidos o se trasladan simplemente en forma de precios más altos? Y, admitida la primera hipótesis, ¿disminuyen efectivamente el consumo o bien el potencial de ahorro? b) ¿Las ventajas derivadas del mayor ahorro no devendrán, en gran parte, inoperantes como consecuencia de los efectos desfavorables sobre los incentivos?

En cuanto a la primera pregunta, sin entrar en mayores detalles, creemos puede afirmarse que el que el impuesto sobre los beneficios recaiga o no sobre el consumidor bajo la forma de precios más altos depende mucho de su utilización; es decir, de que el volumen del impuesto se ahorre o se utilice para gastos corrientes o para sustituir a otros impuestos. En la medida en que los tributos aumenten el superávit del presupuesto, creemos que no pueden ser transferidos bajo la forma de precios más altos. Y, admitido que reduzcan efectivamente los beneficios líquidos, una vez pagado el impuesto, estamos convencidos de que, al menos en parte, tal reducción tendrá lugar a costa del potencial de consumo más que al de ahorro. Evidentemente, no puede pensarse que los impuestos sean eficaces al 100% reduciendo los gastos personales en un importe equivalente. Pero aunque la eficacia sea del orden del 50 ó 60%, constituiría sin duda un factor muy favorable para el aumento del ahorro —mucho más favorable que la inflación, por ejemplo—. La respuesta a esta pregunta depende también de la forma en que incidan los tributos. La imposición sobre el gasto personal es mucho más eficaz para reducir los gastos superfluos que los impuestos que incidan sobre la renta y sobre los beneficios.

Asimismo, en cuanto a la segunda pregunta, importa recordar: (I) que el efecto desestimulante de la imposición fiscal depende del nivel de las alícuotas *marginales*, y con tal de que éstas no sean muy elevadas (como sucedería en el caso de un sistema fiscal basado sobre varios criterios en vez de sobre uno solamente), dicho efecto no será notable; (II) que el impuesto sobre la riqueza tiene efectos desestimulantes menores a aquellos causados por los impuestos sobre la renta y sobre los

beneficios y, a su vez, los impuestos sobre los gastos personales pesan menos que aquéllos que inciden sobre la riqueza; (III) y, en fin, los efectos depresivos del impuesto sobre la renta de las inversiones en capital fijo pueden ser evitados eficazmente eximiendo dichos gastos del impuesto.

NICHOLAS KALDOR