

UNCTAD/TDR/17 (Vol.III)
6 de agosto de 1997

ESPAÑOL
Original: INGLES

INFORME SOBRE EL COMERCIO Y EL DESARROLLO, 1997

Informe de la secretaría de la Conferencia de las Naciones Unidas
sobre Comercio y Desarrollo

El contenido del presente informe no podrá ser citado ni resumido por la prensa, radio o televisión antes de las 22.00 horas (hora media de Greenwich) del 15 de septiembre de 1997.

UNCTAD/TDR/17		Prólogo Índice Notas explicativas Siglas y abreviaturas Panorama general
UNCTAD/TDR/17 (Vol.I)	Primera parte Capítulo I Capítulo II Anexo a la primera parte	Las tendencias globales La economía mundial: resultados y perspectivas Los mercados financieros internacionales y la deuda exterior de los países en desarrollo Asuntos planteados en las controversias comerciales relativas a la disposición del Acuerdo de la OMC sobre el trato nacional
UNCTAD/TDR/17 (Vol.II)	Segunda parte Capítulo I Capítulo II Capítulo III Anexo al capítulo III	La mundialización, la distribución y el crecimiento Las cuestiones en juego La mundialización y la convergencia económica Las desigualdades de ingresos y el desarrollo Tendencias de la distribución de los ingresos personales en algunos países en desarrollo
UNCTAD/TDR/17 (Vol.III)	Capítulo IV Capítulo V Capítulo VI	La liberalización, la integración y la distribución La distribución de los ingresos, la acumulación de capital y el crecimiento Fomento de la inversión: algunas enseñanzas de la experiencia del Asia oriental

Capítulo IV

LIBERALIZACIÓN, INTEGRACIÓN Y DISTRIBUCIÓN

A. Introducción

En numerosos países en desarrollo, especialmente de África y de América Latina, la crisis de la deuda de comienzos del decenio de 1980 y las medidas de ajuste macroeconómico y las reformas de política introducidas para hacerle frente han tenido una influencia determinante en la evolución de la distribución del ingreso en los últimos años. Como ya se señaló en el capítulo III *supra*, la distribución del ingreso empeoró en general durante el decenio de 1980 en los países en los que la crisis de la deuda afectó gravemente al crecimiento. Sin embargo, en algunos países, en particular de América Latina, la recuperación no trajo consigo una mejora de la situación. Con muy pocas excepciones, las desigualdades son ahora mayores que antes de que estallara la crisis de la deuda. La propia crisis conllevó una agudización inmediata de las desigualdades de ingresos, puesto que los costos a largo plazo del ajuste no se repartieron equitativamente entre todos los grupos de ingresos. Las perturbaciones comerciales y financieras externas crearon graves desequilibrios macroeconómicos, y las medidas adoptadas para eliminarlos afectaron en medida muy diferente a los distintos grupos de ingresos. El empeoramiento de la relación de intercambio como consecuencia del hundimiento de los precios de los productos básicos a principios del decenio de 1980 causó pérdidas de ingresos en divisas para el conjunto de la economía, pero afectó muy particularmente a los productores de esas mercancías, que vieron mermados sus ingresos. Tampoco se repartió equitativamente entre todos los grupos de la población la carga de las transferencias presupuestarias que hizo imperativas el brusco cambio de signo de las transferencias exteriores netas, provocado a su vez por la reducción de los préstamos bancarios y el pronunciado aumento de los tipos de interés internacionales. En cambio, las rentas del capital pudieron protegerse mucho más fácilmente recurriendo a la fuga de capitales. El ajuste necesario para adaptar la economía a la reducción de los recursos externos requirió una marcada desaceleración de la actividad económica, lo que provocó un nivel importante de desempleo y subempleo. Como se analizó con cierto detalle en el *TDR 1989*, en la mayoría de los países las devaluaciones monetarias y otras modificaciones de los precios relativos introducidas con fines de fomento de la competitividad afectaron en medida desproporcionada a las rentas del trabajo, como indica la pronunciada disminución de los salarios reales a lo largo del decenio de 1980. Las perturbaciones externas y las medidas de ajuste dieron lugar en muchos países deudores a graves conflictos distributivos y a un rápido proceso inflacionario.

En algunos países las causas inmediatas y los efectos de la crisis de la deuda y las perturbaciones causadas por las medidas de estabilización y el ajuste macroeconómico son ya historia. El proceso de estabilización ha tenido un éxito casi sin precedentes. En contra de las expectativas, muchos países han conseguido en gran medida normalizar sus relaciones con los mercados internacionales de capital y han vuelto a recibir muy pronto grandes corrientes de capitales. Después de su hundimiento a principios del decenio de 1980, los precios de los productos básicos han registrado un repunte. La mayoría de los países ha experimentado una reactivación económica, aunque moderada. Sin embargo, no se ha conseguido invertir el proceso de deterioro de la distribución del ingreso, en gran medida porque los drásticos cambios introducidos en las políticas del sector público en respuesta a la crisis han dado lugar a modificaciones fundamentales y permanentes de la distribución del ingreso. En

ninguna región han sido esos cambios más drásticos que en América Latina. Como se ha observado,

... las nuevas modalidades de funcionamiento de las economías y las nuevas normas que rigen la política económica de los gobiernos entrañan mayores desigualdades de ingresos y situaciones de empleo más precarias que en el pasado. ... Por consiguiente, no cabe esperar que la estabilización y la recuperación traigan consigo en esos países mejoras importantes en materia de equidad. Por el contrario, la plena aplicación de las reformas de política y las medidas de ajuste conexas ... puede producir a mediano plazo un nuevo aumento de las desigualdades de ingresos 1/.

Las nuevas modalidades y las nuevas normas tienen por objeto promover el libre juego de las fuerzas del mercado. Aunque abarcan una amplia gama de esferas de intervención pública, como las de la tributación, el gasto público, las empresas públicas, los mercados de trabajo, la agricultura, el comercio, la industria y las finanzas, su objetivo es otorgar un papel más importante a los mercados, principalmente a través de una integración más estrecha con la economía mundial. Por consiguiente, en el presente capítulo se examinarán las repercusiones que tienen en la distribución del ingreso las políticas adoptadas en dos de las principales esferas de integración, el comercio y las finanzas. Se analizarán, en particular, la evolución de las diferencias salariales entre trabajadores cualificados y no cualificados, la distribución del valor añadido del sector manufacturero entre ingresos del trabajo e ingresos del capital, los efectos de las reformas de los precios agropecuarios en la relación de intercambio interna, y las causas de los incrementos de los intereses y otros ingresos financieros.

B. Liberalización del comercio y desigualdad salarial

La creencia de que la mundialización ha de conducir a una mayor igualdad de ingresos en los países en desarrollo se basa principalmente en el supuesto de que la mayor integración de esos países en el sistema mundial de comercio a través de la eliminación de aranceles y obstáculos no arancelarios ha de beneficiar a los pobres. En efecto, se supone que en condiciones de libre comercio la estructura de producción de un país está configurada por su ventaja comparativa, que depende a su vez de la disponibilidad relativa de los factores de producción, de manera que cada país debería producir y exportar las mercancías en cuya producción se utilicen más intensamente los recursos nacionales más abundantes, e importar las mercancías que requieran los factores menos abundantes. Puesto que el capital se consideraba el factor relativamente más escaso en los países en desarrollo, éstos importarían las mercancías intensivas en capital y exportarían las que requirieran la utilización intensiva de tierra y mano de obra. Aumentaría así la demanda de mano de obra y disminuiría la de capital, causando una mejora de los ingresos del trabajo en relación con los del capital.

Cada vez está más extendida la opinión de que la creciente movilidad internacional del capital hace que la disponibilidad relativa de ese factor influya cada vez menos en la ventaja comparativa de un país, mientras que la intensificación del comercio de mercancías con utilización intensiva de conocimientos ha aumentado la importancia de la disponibilidad relativa de mano de obra cualificada y no cualificada en la determinación de las pautas y los efectos del comercio. De ahí que, puesto que la mano de obra cualificada es

1/ O. Altimir, "Income distribution and poverty through crisis and adjustment", *CEPAL Review*, Nº 52, abril de 1994, págs. 8 y 26.

relativamente escasa en los países en desarrollo, en situación de libre comercio esos países deben concentrarse en la producción agropecuaria y manufacturera que requiera mano de obra no cualificada. Aumentará así la demanda relativa de mano de obra no cualificada, lo que conducirá a una reducción de las desigualdades salariales. Por consiguiente, se espera que la mundialización no sólo mejore los ingresos del trabajo en relación con los del capital, sino también los ingresos de la mano de obra no cualificada en relación con los del capital humano encarnado en la mano de obra cualificada.

Desde mediados del decenio de 1980 numerosos países en desarrollo han adoptado medidas unilaterales de liberalización del comercio, entre las que se cuentan la eliminación de obstáculos no arancelarios y marcadas reducciones de los aranceles. La liberalización del comercio ha llegado mucho más lejos en América Latina que en otras regiones. La mayoría de los países latinoamericanos, que habían erigido barreras mucho mayores a las importaciones que los países del Asia oriental, han llegado ahora mucho más lejos que éstos en el desmantelamiento de tales obstáculos. A principios del decenio de 1980, los tipos arancelarios medios y máximos de seis de los mayores países de América Latina eran inferiores en casi un 50% y dos tercios, respectivamente, a los del Asia oriental, y su dispersión era considerablemente menor. Los obstáculos no arancelarios eran muy moderados y, en conjunto, inferiores a los de países industriales avanzados y las NEI del Asia oriental 2/.

A pesar de la predicción teórica de que se reducirían las desigualdades de ingresos, los datos empíricos de que se dispone sobre esa experiencia de liberalización del comercio en América Latina parecen indicar lo contrario: en casi todos los países que aplicaron una rápida liberalización del comercio después de haber seguido la denominada estrategia de industrialización por sustitución de importaciones, ha aumentado la diferencia entre los salarios de los trabajadores cualificados y los de los no cualificados. Diversos estudios en los que se examina la evolución de los salarios relativos en diversos episodios de liberalización del comercio en la Argentina, Chile, Colombia, Costa Rica, México y el Uruguay presentan datos que indican casi invariablemente un aumento y no una disminución de las diferencias salariales 3/. En la mayoría de los países se profundizó la brecha entre los salarios e incluso llegaron a disminuir los salarios reales de los trabajadores no cualificados, al tiempo que aumentaba el desempleo. Ese aumento de la remuneración relativa de los trabajadores cualificados ha ido acompañado en algunos casos por un aumento de la oferta de trabajo cualificado en relación con el no cualificado. Durante esos episodios de liberalización del comercio han influido sin duda en los salarios y el empleo algunos otros factores, entre ellos los relacionados con el ajuste macroeconómico y las reformas del mercado laboral. Sin embargo, los datos disponibles indican que, aunque esos factores pueden haber contribuido en

2/ Véase *TDR 1993*, segunda parte, cap. III.

3/ Esos datos se examinan en E.J. Amadeo, "The knife-edge of exchange-rate-based stabilization: Impact on growth, employment and wages", *UNCTAD Review 1996* (publicación de las Naciones Unidas, Nº de venta E.97.II.D.2); D.J. Robbins, "HOS Hits Facts: Facts Win Evidence on Trade and Wages in the Developing World", *Development Discussion Paper No. 557*, Harvard Institute for International Development, Cambridge, MA, octubre de 1996; C.A. Pissarides, "Learning by Trading and the Returns to Human Capital in Developing Countries", *The World Bank Economic Review*, vol. 11, No. 1, enero de 1997; y A. Wood, "Openness and Wage Inequality in Developing Countries: The Latin American Challenge to East Asian Conventional Wisdom", *ibid.*

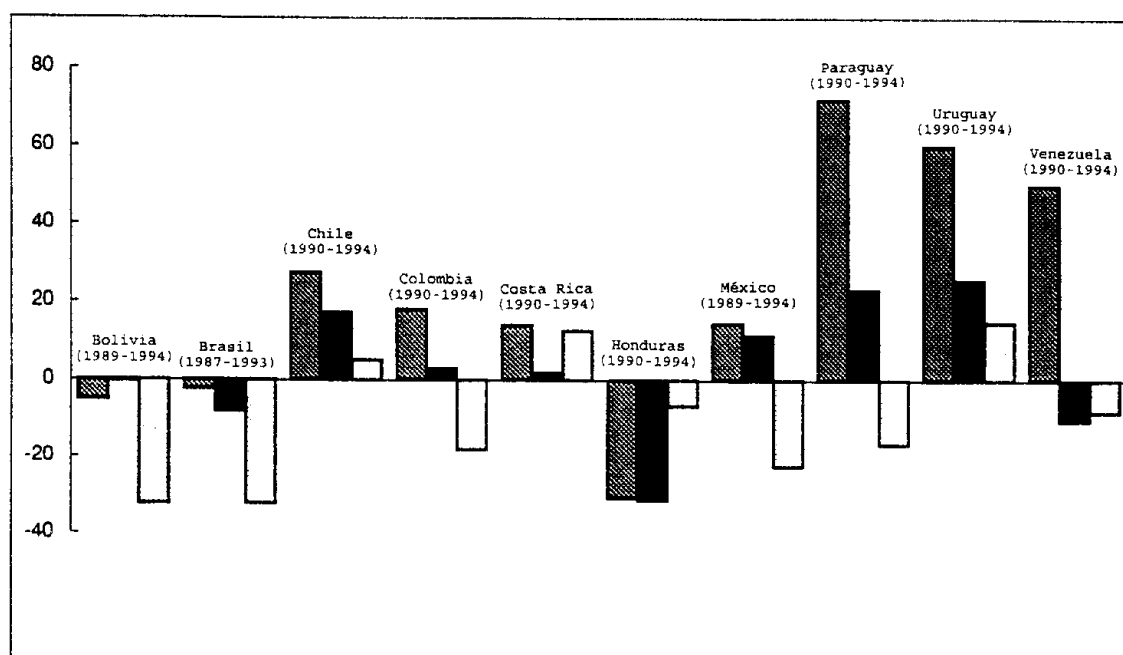
algunos países a la profundización de las desigualdades salariales, éstas se explican principalmente por la liberalización del comercio.

El empeoramiento de la situación de la mano de obra no cualificada en América Latina ha sido señalada recientemente, entre otras fuentes, por la CEPAL:

La distancia entre los ingresos del personal profesional y técnico y los de los trabajadores de sectores de baja productividad aumentó entre un 40 y un 60% en el período 1990-1994. Esa tendencia fue el resultado neto del rápido aumento de los ingresos de los trabajadores cualificados y la reducción o el estancamiento de la remuneración de los trabajadores no participantes en el proceso de modernización de la producción, que representan un porcentaje elevado del empleo total ^{4/}.

Gráfico 9

VARIACIONES DE LA REMUNERACIÓN DE VARIAS CATEGORÍAS DE TRABAJADORES URBANOS EN PAÍSES DE AMÉRICA LATINA DURANTE EL DECENIO DE 1990
(En porcentaje)



■ Profesionales y técnicos
■ Funcionarios públicos y asalariados de empresas que emplean a más de cinco personas
□ Trabajadores de sectores de baja productividad

Fuente: CEPAL, *The Equity Gap. Latin America, the Caribbean and the Social Summit* (LC/G.1954 (CONF.86/3)), Santiago de Chile, marzo de 1997, cuadro II.5.

Nota: Los trabajadores de sectores de baja productividad abarcan los asalariados de empresas de menos de cinco trabajadores, los trabajadores por cuenta propia no empleados en ocupaciones profesionales o técnicas, y los empleados domésticos.

^{4/} CEPAL, *The Equity Gap, Latin America, the Caribbean and the Social Summit* (LC/G.1954 (CONF.86/3)), Santiago de Chile, marzo de 1997, pág. 60.

En el gráfico 9 se muestra la evolución reciente de los ingresos de tres categorías de trabajadores en América Latina, en países y períodos sobre los que se dispone de los datos pertinentes. De los diez países incluidos en el gráfico, todos menos uno registraron un aumento de la diferencia entre los trabajadores cualificados (personal profesional y técnico) y los no cualificados (es decir, los de los sectores de baja productividad). Con la excepción de Chile, Costa Rica y el Uruguay, los ingresos reales de los trabajadores no cualificados disminuyeron durante los períodos en cuestión, y esa disminución llegó a ser del 30% en Bolivia y el Brasil y del 20% en Colombia y México. En Bolivia y el Brasil los ingresos reales de los trabajadores no cualificados disminuyeron en mucho mayor medida que los de los trabajadores cualificados. En Colombia y México la disminución de los ingresos de los trabajadores no cualificados fue acompañada de un aumento de los de los trabajadores cualificados. En Chile el aumento de los ingresos reales de los trabajadores no cualificados en el período 1990-1994 (un 5% acumulativo) permaneció muy por debajo del aumento del ingreso real per cápita durante el mismo período (más del 20%). También aumentó en la mayoría de los países, aunque por un margen menor, la diferencia entre la remuneración de los funcionarios públicos y la de los trabajadores cualificados empleados por grandes empresas 5/.

También la OIT, en una comparación de los salarios reales de 1975-1979 con los de 1987-1991 en una muestra de 30 países de África, Asia y América Latina, ha observado un aumento de la dispersión de los salarios en el sector manufacturero durante el reciente período de mundialización. Los mayores aumentos de la dispersión salarial correspondieron a Chile, Tailandia, el Brasil y la República Unida de Tanzania. Se observó que en alrededor de dos tercios de los países habían disminuido los salarios reales medios y que existía una correlación entre esa disminución y el aumento de la dispersión de los salarios 6/. Entre las economías en que disminuyó la dispersión de los salarios se cuentan el primer grupo de NEI del Asia oriental, donde esa tendencia coincidió con aumentos importantes de la productividad del trabajo. La única excepción a esa tendencia a la disminución de la dispersión de los salarios en el Asia oriental ha sido Hong Kong.

Se han formulado diversas explicaciones para conciliar el aumento de la desigualdad salarial con las consecuencias teóricas de los efectos de la ventaja comparativa en el comercio. Si la liberalización del comercio y el aumento de la movilidad del capital aceleran la introducción de las tecnologías más idóneas en los países en desarrollo, y si la utilización de esas tecnologías requiere mano de obra con formación especial, el aumento de la demanda de trabajadores cualificados puede conducir a un aumento de las diferencias salariales. Sin embargo, para ello es necesario que el cambio tecnológico sea considerable, lo que se reflejaría en un pronunciado incremento de las importaciones de bienes de capital y de las exportaciones de mercancías producidas con utilización intensiva de mano de obra cualificada. Sin embargo, la apertura de los mercados

5/ A pesar de los crecientes datos disponibles sobre la influencia de la liberalización del comercio en la profundización de las desigualdades de ingresos en América Latina, según un reciente estudio del BID, se han observado efectos positivos de la liberalización del comercio en la distribución del ingreso personal. Sin embargo, no se ha hecho ningún intento de conciliar esas conclusiones con todos los demás indicios en contrario; véase J.L. Londoño y M. Székely, "Sorpresas Distributivas Después de una Década de Reformas: América Latina en los Noventa" (documento mimeografiado), BID, febrero de 1997.

6/ *El empleo en el mundo 1996/97* (Ginebra, OIT, 1996), cuadro 5.9 y texto conexo.

observada en América Latina no ha ido acompañada por lo general de un aumento importante de la inversión y de la transferencia de tecnología. Como se analizó más detalladamente en el *TDR 1995*, aun la llegada de corrientes masivas de capitales no se tradujo en una reactivación de la inversión. Además, buena parte del incremento de la inversión correspondió a la construcción residencial; en 1992, en el conjunto de los siete principales países de América Latina las inversiones en maquinaria y equipo fueron menores que a principios del decenio de 1980.

Más importante todavía es el hecho de que el aumento de las diferencias salariales en favor de la mano de obra cualificada no haya ido acompañado de un aumento relativo de las exportaciones de productos que requieren utilización intensiva de mano de obra cualificada. En Chile se ha registrado una pronunciada reactivación de las inversiones, pero que ha ido acompañada de un rápido crecimiento de las exportaciones intensivas en mano de obra y basadas en la transformación de recursos naturales. Aunque el auge de las inversiones incrementó la productividad, el aumento de las exportaciones parece determinado en gran medida por el hecho de que los salarios reales de esos sectores se rezagaron respecto del aumento de la productividad. En el conjunto de la Argentina, Chile y Colombia, la participación de los productos primarios y de los productos basados en recursos naturales y con gran intensidad de trabajo sólo disminuyó ligeramente, del 89 al 82%, de 1985 a 1994. En el caso del Brasil, la disminución fue del 64 al 58%. El único país que registró una disminución considerable de la proporción correspondiente a esas exportaciones fue México (del 45 al 23%), pero lo que podría imputarse a primera vista al crecimiento de las actividades con utilización más intensiva de mano de obra cualificada es en realidad el resultado del aumento de las actividades de montaje con utilización intensiva de trabajo propias de las maquiladoras, vinculadas a inversiones extranjeras directas 7/.

En algunos casos, la demanda de mano de obra cualificada (medida por el nivel educativo) ha aumentado en relación con la de trabajadores no cualificados sin que al mismo tiempo se incrementara la inversión para modernizar la industria y promover la producción de exportaciones con utilización intensiva de tecnología. Sencillamente, las industrias de baja tecnología se han ido dotando de personal más cualificado (incluidos directivos). Esa tendencia a la sustitución de mano de obra no cualificada por mano de obra más cualificada puede haber sido puesta en marcha por la liberalización del comercio cuando los sectores en cuestión empezaron a encontrar dificultades para competir con las importaciones y se constató que para restablecer la competitividad no bastaba con reducir los salarios de la mano de obra no cualificada, sino que era necesario contratar a más trabajadores cualificados. Hay indicios de que ése fue el proceso que se registró en México durante el período 1987-1993 en los sectores de bienes comerciables 8/.

Como se señaló en el capítulo anterior, en un período de absorción de mano de obra excedente puede aumentarse el empleo de mano de obra no cualificada sin que aumenten los salarios reales. Puesto que las actividades con gran intensidad de mano de obra no cualificada emplean también alguna mano de obra cualificada, la absorción de trabajadores no cualificados puede ir acompañada de un aumento de la demanda de trabajadores cualificados, lo que, si éstos escasean, puede

7/ Véase *TDR 1996*, cuadro 32.

8/ M.I. Cragg y M. Epelbaum, "Why has wage dispersion grown in Mexico? Is it the incidence of reforms or the growing demand for skills?", *Journal of Development Economics*, vol. 51, 1996.

conducir a un aumento de sus salarios y a una profundización de las desigualdades salariales. Ésa puede ser la explicación del aumento de las diferencias de salarios en países como Chile, que, como ya se ha señalado, han venido absorbiendo mano de obra excedente. Sin embargo, no puede explicarse así la experiencia general. En primer lugar, como se ha indicado, las diferencias salariales se agudizaron aun en países en que aumentó la oferta de mano de obra cualificada. En segundo lugar, las desigualdades salariales se incrementaron principalmente en un contexto de disminución de los salarios reales y de reducción del empleo de trabajadores no cualificados en el sector manufacturero.

Otra explicación posible de la creciente dispersión de los salarios parte del supuesto de que las dotaciones de factores deben compararse a escala mundial. La creciente competencia de China, la India e Indonesia, países en los que la mano de obra no cualificada es mucho más abundante y barata, ha hecho que disminuyera la participación de los países de ingreso mediano en el mercado mundial de productos intensivos en mano de obra, contrarrestando el aumento previsto de la demanda relativa de mano de obra no cualificada en esos países. De la misma manera que el aumento del desempleo de trabajadores no cualificados y la profundización de las desigualdades salariales en los países industriales se explican por la expansión del comercio Norte-Sur de manufacturas, se atribuyen a la liberalización del comercio problemas similares en los mercados laborales de los países en desarrollo de ingreso mediano, que encuentran crecientes dificultades para competir dentro y fuera del país con productores más baratos. Dicho de otra manera, los pobres de esos países han sufrido como consecuencia de la liberalización del comercio porque no eran suficientemente pobres o suficientemente numerosos. Al mismo tiempo, esos países no pueden aumentar sus exportaciones con gran intensidad de mano de obra cualificada porque no pueden competir con los países industriales. El efecto que tienen esos dos factores en la desigualdad salarial depende de su intensidad relativa, pero se supone que la pérdida de competitividad ha sido mayor para los productos que requerían una utilización menos intensiva de mano de obra cualificada, en parte como resultado de los efectos de fomento de la utilización de mano de obra cualificada que se atribuyen a la liberalización.

El auge de los productores asiáticos de manufacturas de bajo costo con utilización intensiva de mano de obra ha modificado sin duda los parámetros del comercio internacional para otros exportadores de esos productos, y debería haber tenido asimismo importantes repercusiones para el primer grupo de NEI del Asia oriental, alrededor de la mitad de cuyas exportaciones consistía en productos de ese tipo a mediados del decenio de 1980. Sin embargo, esos países han podido reaccionar a la nueva competencia reestructurando y mejorando sus exportaciones intensivas en mano de obra y reorientando la producción hacia sectores con utilización más intensiva de mano de obra cualificada ^{9/}. Como se señaló en el *TDR 1996*, durante el decenio de 1980 se registró una corriente de

^{9/} La diferente capacidad de los países para reaccionar al aumento de la competencia en productos con utilización intensiva de mano de obra también se refleja en la evolución de la relación de intercambio del sector manufacturero. Durante el período 1979-1994, los precios mundiales de las exportaciones de manufacturas de los países en desarrollo disminuyeron en alrededor del 2% anual en relación con los de las exportaciones con utilización intensiva de conocimientos de los países industriales. La disminución más considerable correspondió a los países menos adelantados, seguidos de los países ACP, latinoamericanos y mediterráneos, mientras que afectó mucho menos a los países del Asia oriental; en el caso de la República de Corea, la relación de intercambio del sector manufacturero registró incluso una evolución favorable durante ese período. Véase *TDR 1996*, segunda parte, cap. III.

importaciones de bienes de capital en la República de Corea y en la Provincia china de Taiwán al reestructurarse esas economías para abordar actividades industriales con mayor utilización de mano de obra cualificada. Esa reestructuración se llevó a cabo antes de que se liberalizaran las importaciones en la segunda mitad del decenio de 1980. La proporción del total de las exportaciones de esas dos economías correspondiente a productos intensivos en mano de obra disminuyó de más del 40% en 1985 al 25% en 1994, mientras que la proporción correspondiente a exportaciones con utilización intensiva de conocimientos y tecnología se dobló, llegando en 1994 a más del 56%. En la República de Corea las diferencias salariales se redujeron a lo largo del decenio de 1980, y en la Provincia china de Taiwán la tendencia al aumento de esas desigualdades se invirtió en la segunda mitad del decenio. En ambos casos, la reestructuración y la mejora se vieron facilitadas por el aumento de la oferta de mano de obra cualificada como consecuencia de la aplicación de políticas adecuadas en materia de recursos humanos. En Hong Kong, donde las desigualdades salariales se agudizaron a lo largo del decenio de 1980, apenas si hubo reestructuración y mejora; la proporción de las exportaciones correspondiente a productos primarios y productos con utilización intensiva de mano de obra disminuyó sólo del 60% en 1985 al 53% en 1994.

Los datos indican, pues, que los efectos de la liberalización del comercio en los salarios y en la distribución del ingreso difieren considerablemente de un país a otro, según el contexto interno e internacional en que se aplican las medidas de liberalización. Aunque la dotación de recursos es sin duda un importante factor determinantes de la ventaja comparativa, en el grado de competitividad de cada sector influyen también otros factores. A ese respecto, es importante recordar el conocido argumento que se esgrime frente a la creencia de que los países con salarios bajos gozan de una ventaja competitiva desleal en el comercio internacional en relación con los países con salarios altos: no son los costos salariales relativos, sino la producción per cápita lo que determina la competitividad internacional. Dos países con una dotación relativa similar de mano de obra cualificada y no cualificada pueden tener niveles de productividad diferentes en un sector determinado, según la medida en que hayan fomentado la enseñanza y la mejora del aparato productivo. El Banco Mundial ha reconocido también que la baja productividad perjudica a menudo a los trabajadores:

La intensificación de la competencia significa también que en los países que no consigan igualar los incrementos de productividad de sus competidores se registrará una erosión de los salarios. En el próximo decenio los grupos más vulnerables serán probablemente los siguientes:

- trabajadores no cualificados de países ricos y de países de ingreso mediano, ..., como consecuencia de la competencia de productores con costos bajos; y
- algunos países (especialmente del África subsahariana) que carecen del dinamismo necesario para hacer frente a la creciente competencia e igualar los incrementos de productividad de sus competidores, o de la flexibilidad necesaria para acometer la producción de otras mercancías 10/.

10/ Informe sobre el desarrollo mundial 1995. *El mundo del trabajo en una economía integrada* (Nueva York, Oxford University Press para el Banco Mundial, 1995), pág. 58.

Así lo corroboran los datos sobre diferencias salariales internacionales que figuran en el cuadro 31, que abarca algunos exportadores importantes de productos con gran intensidad de mano de obra, como textiles y prendas de vestir. Aun en los mismos sectores se registran importantes diferencias salariales entre esos países. En la República de Corea y en Hong Kong se pagan salarios de 10 a 15 veces superiores a los de otros exportadores importantes, como la India e Indonesia, a pesar de lo cual los elevados niveles de productividad y la ulterior mejora de los productos han permitido competir con éxito en los mercados de exportación, aunque Hong Kong, que no se ha adaptado con tanta rapidez como la República de Corea, ha empezado a acusar la intensificación de la competencia por parte de los productores con costos más bajos. Esas diferencias de productividad no son una mera consecuencia de la dotación relativa de mano de obra cualificada, sino que dimanar también de las políticas industriales y comerciales aplicadas en el pasado, y no pueden alterarse fácilmente modificando los sistemas de incentivos.

En ese aspecto reside la principal diferencia entre la liberalización del comercio en el primer grupo de NEI del Asia oriental y en la mayoría de los demás países en desarrollo de ingreso mediano. En los primeros, la liberalización se acometió después de que se aplicaran con éxito políticas industriales y comerciales idóneas; las medidas de protección y de apoyo se suprimieron en gran medida porque ya no se necesitaban. En los demás países, por el contrario, la liberalización ha sido en buena parte consecuencia de la incapacidad de establecer industrias eficientes y competitivas en sectores intensivos en mano de obra no cualificada y/o cualificada. De ahí que hayan sido también muy diferentes las repercusiones que la intensificación de la competencia dimanante de la liberalización del comercio ha tenido en la distribución del ingreso.

C. Integración económica y distribución del ingreso entre trabajo y capital

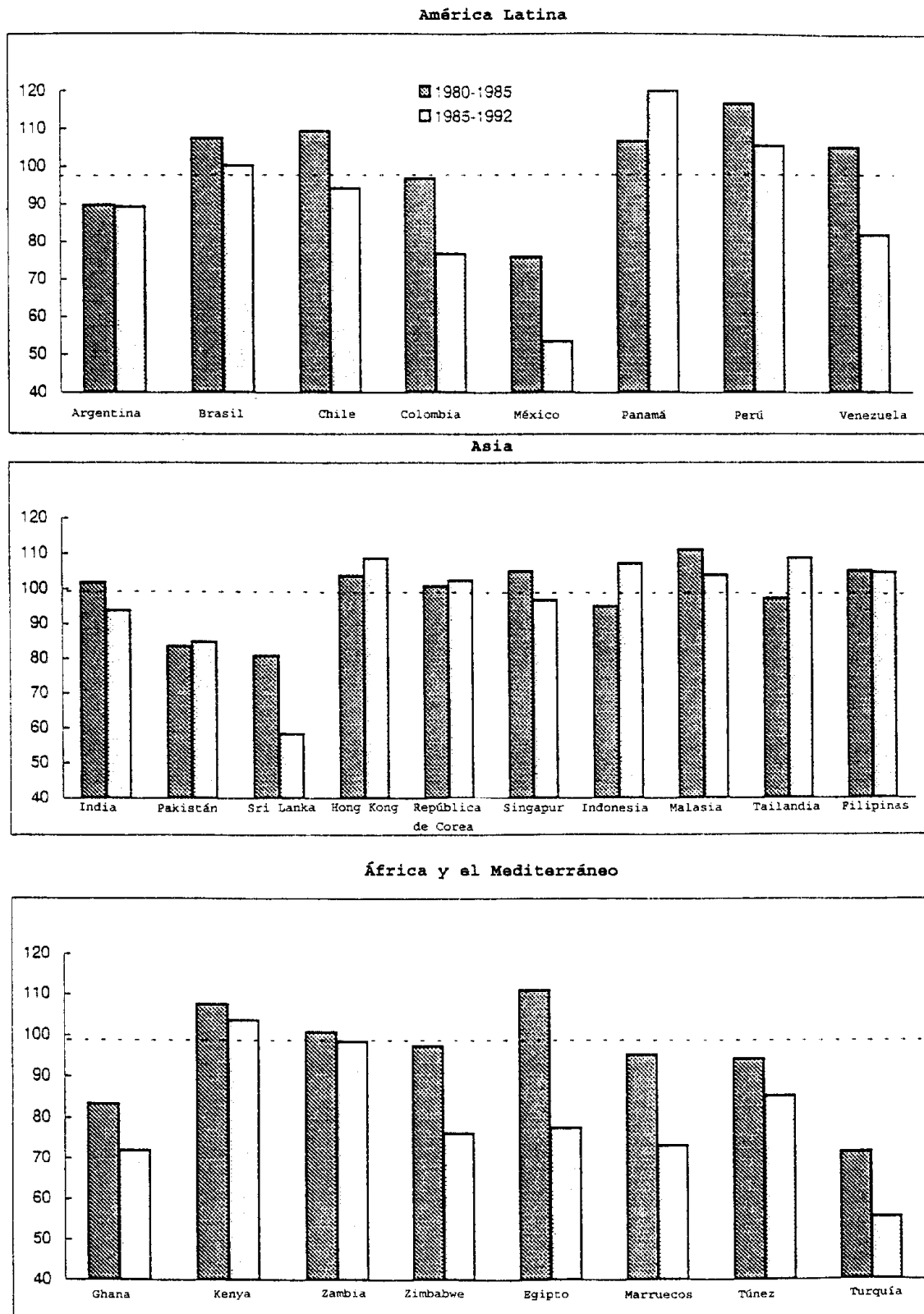
El reciente período de mundialización no sólo se ha caracterizado por la profundización de las diferencias de ingresos entre los trabajadores de los países en desarrollo, sino también por una redistribución del ingreso industrial a favor de los beneficios y en detrimento de los salarios.

En el gráfico 10 se muestra la evolución de la participación de los salarios en el valor añadido del sector manufacturero de 26 países en desarrollo desde mediados del decenio de 1970. En más de la mitad de esos países, la proporción aumentó o permaneció constante entre la última mitad del decenio de 1970 y la primera del de 1980. Entre los países en que aumentó se cuentan diversos países de África, América Latina y Asia a los que afectó la crisis de la deuda. En cambio, entre 1980-1985 y 1985-1992 se registró una disminución generalizada de la proporción media correspondiente a los salarios en todos los países latinoamericanos incluidos en el gráfico, con la excepción de Panamá, así como en todos los países de África y en los mediterráneos. La participación de los salarios sólo aumentó durante ese período en seis países, cuatro de ellos del Asia oriental.

Esas cifras indican que, fuera del Asia oriental, los salarios reales se rezagaron respecto de la productividad del trabajo. Sin embargo, la evolución relativa de las dos variables fue muy diferente de un país a otro. En general, los salarios reales disminuyeron en situaciones de estancamiento general o de escaso crecimiento de la productividad. En particular, en todos los principales países de América Latina incluidos en el gráfico (con la excepción de Chile) también disminuyeron o se estancaron la producción manufacturera y el empleo. En Chile se registró a la vez un aumento de la productividad y de los salarios reales, en un contexto de crecimiento de la producción y del empleo.

Gráfico 10

PROPORCIÓN DEL VALOR AÑADIDO DEL SECTOR MANUFACTURERO CORRESPONDIENTE
A LOS SALARIOS EN 26 PAÍSES EN DESARROLLO
(Índice: 1975-1980=100)



Fuente: OIT, *El empleo en el mundo, 1996/97* (Ginebra: OIT, 1996), cuadro 2.

En la mayor parte de los países del Asia oriental, incluidos aquellos en que disminuyó la participación de los salarios (Malasia y Singapur), tanto la productividad como los salarios reales aumentaron rápidamente al tiempo que el empleo y la producción del sector manufacturero. En el Asia meridional se estancó por lo general el empleo en el sector de las manufacturas, pero aumentaron la producción, la productividad y los salarios reales. El empleo permaneció relativamente estable en Kenya, Sudáfrica y Zimbabwe, y aumentó rápidamente en Mauricio. Sin embargo, en todos esos países disminuyó la participación de los salarios en el valor añadido, en un contexto de estancamiento o reducción de los salarios reales 11/.

No cabe duda de que el comercio y las transacciones financieras exteriores influyen en la evolución de los salarios reales, el empleo, la producción y la productividad, y esa influencia se ha intensificado en los últimos años. Para describir plenamente esa relación se necesitarían información y análisis detallados por países, lo que desborda el ámbito del presente *Informe*. Sin embargo, pueden distinguirse algunas pautas generales.

Ante todo, la erosión de los salarios reales y la disminución del empleo y la producción en el sector manufacturero parecen haber coincidido en general con una rápida liberalización de las importaciones después de la prolongada aplicación de políticas de sustitución de importaciones. Es en los países que han aplicado esas políticas donde han aumentado las desigualdades salariales, lo que confirma la estrecha correlación entre el aumento de la dispersión salarial y la mencionada disminución de los salarios reales. En cambio, los países que mantuvieron elevados obstáculos a la importación no experimentaron una contracción similar en el sector manufacturero ni una pronunciada disminución de los salarios reales. Sin embargo, aunque la situación no fue la misma en todos esos países, por lo general se registró en ellos un estancamiento o descenso del empleo, unido a cierto crecimiento de la producción manufacturera. En cambio, en el Asia oriental la producción manufacturera, el empleo, la productividad y los salarios reales aumentaron rápidamente al tiempo que esos países intensificaban su integración en el sistema mundial de comercio.

Desde comienzos del decenio de 1990 en la evolución de la productividad, los salarios y el empleo han influido en medida creciente las corrientes externas de capital privado, por sus efectos en los tipos de cambio, los costos de las importaciones y la competitividad. Así ha ocurrido en particular en América Latina, aunque también han aumentado las corrientes de capitales dirigidas a diversos países de Asia y de África. Las diferentes políticas aplicadas por los países a las corrientes de capitales y sus efectos macroeconómicos se han examinado con mayor detalle en anteriores *TDR*, así como en diversos estudios por países publicados por la UNCTAD 12/. Esos estudios indican que en muchos casos las fluctuaciones de las corrientes de capital repercuten directamente en los salarios reales, a menudo haciendo que éstos se desvíen de sus niveles sostenibles.

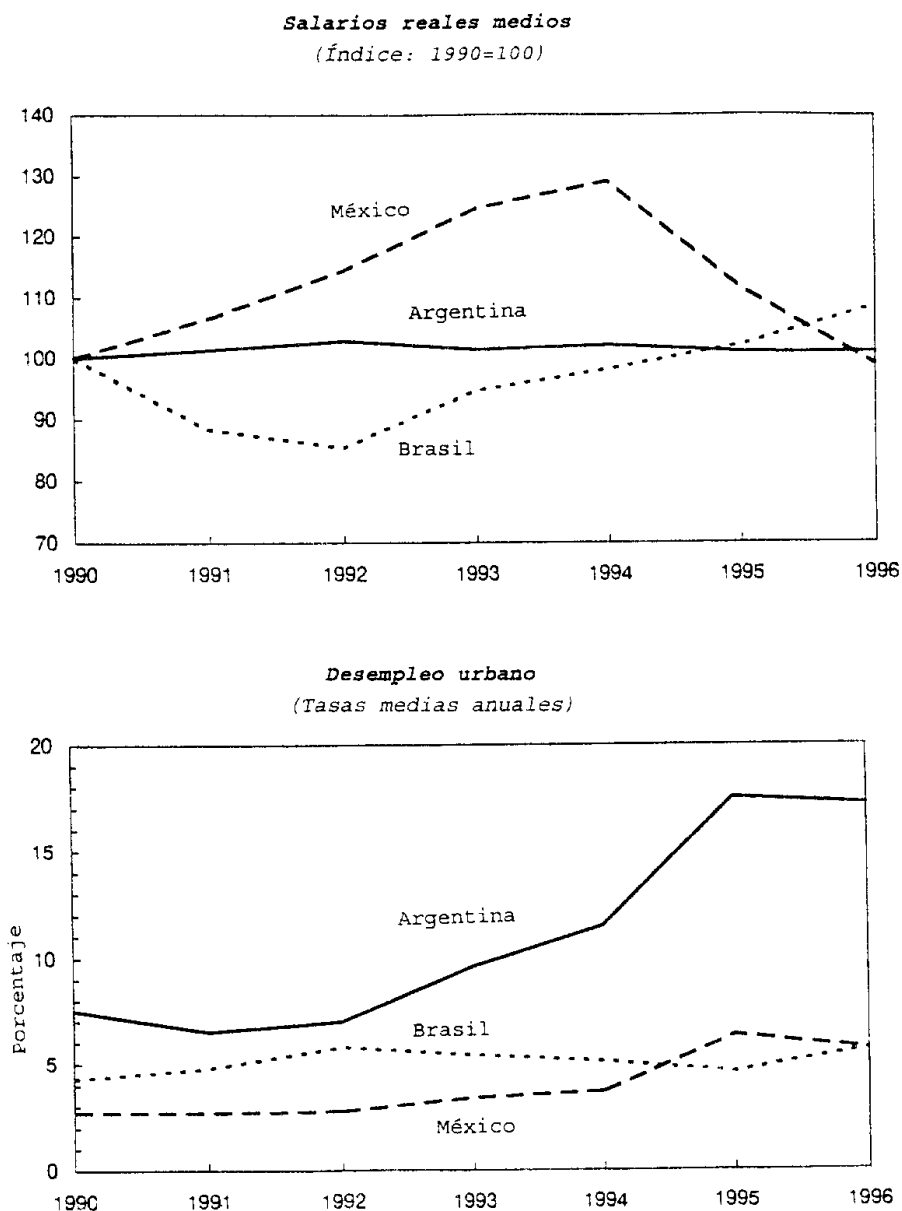
Un brusco aumento de las entradas de capital, derivado de la aplicación de programas de estabilización basados en el tipo de cambio y acompañado por medidas de liberalización del comercio, puede incrementar artificialmente

11/ Véase un análisis de la evolución de la producción, el empleo, los salarios reales y la productividad en esos países en OIT, *op. cit.*, gráfico 5.1.

12/ Véase UNCTAD, *International Monetary and Financial Issues for the 1990s*, vol. VIII (publicación de las Naciones Unidas, Nº de venta E.97.II.D.5), Nueva York y Ginebra, 1997.

Gráfico 11

ARGENTINA, EL BRASIL Y MÉXICO: SALARIOS REALES Y DESEMPLEO URBANO, 1990-1996



Fuente: CEPAL, *Balance preliminar de la economía de América Latina y el Caribe, 1996* (Santiago de Chile: publicación de las Naciones Unidas, N.º de venta S.96.II.G.13), cuadros A.4 y A.5.

los salarios reales al permitir que los tipos de cambio y la balanza comercial se desvíen considerablemente de sus niveles sostenibles. Como consecuencia de la erosión de la competitividad causada por la apreciación de la moneda, el empleo tiende a disminuir en el sector manufacturero, aunque puede aumentar en el de servicios. Aunque las reducciones arancelarias y la apreciación de la moneda

reducen los costos de las importaciones para la industria y los esfuerzos por racionalizar la producción conducen a reducciones de plantilla, es posible que se registre una merma de los beneficios al reducirse las ventas totales de las empresas por efecto de la intensificación de la competencia. Cuando estalla la burbuja y se invierten las corrientes de capital, aumenta la presión sobre el tipo de cambio y se registra un ajuste deflacionario, que entraña reducciones de la absorción interna y una depreciación de la moneda. Los trabajadores pierden entonces por lo general lo ganado durante la fase de auge, no sólo por la disminución de los salarios reales, sino también por la contracción del empleo; aunque aumenta el empleo en los sectores de exportación, ese crecimiento suele quedar contrarrestado por una disminución en los demás sectores. La situación en materia salarial y de empleo puede terminar siendo mucho peor que antes del período de auge.

La experiencia de México en el decenio de 1990 ilustra esa situación (gráfico 11). A partir de 1990, con la apreciación de la moneda, empezaron a aumentar los salarios reales. El desempleo urbano permaneció relativamente estable en la primera mitad del decenio de 1980 a pesar de la disminución del empleo en el sector manufacturero 13/. Al estallar la crisis financiera a finales de 1994, se produjo un derrumbamiento de los salarios reales, junto con un pronunciado aumento del desempleo urbano. En 1996 los salarios reales habían vuelto a su nivel de 1990, con un nivel de desempleo mucho mayor. La Argentina pasó por un proceso similar, aunque allí la carga del ajuste repercutió en su totalidad en los costos internos, puesto que el tipo de cambio nominal siguió vinculado al dólar. Por consiguiente, el desempleo creció hasta niveles sin precedentes (gráfico 11). Un proceso similar, de crecimiento excesivo de los salarios, parece estar registrándose en el Brasil, donde los salarios reales del sector manufacturero han venido aumentando constantemente desde la introducción del *Plano Real* en 1994, al tiempo que se apreciaba la moneda y aumentaban los déficit comerciales. Aunque el desempleo urbano total ha permanecido estable, el empleo en el sector manufacturero ha ido disminuyendo, y muchos de los puestos de trabajo creados en el sector urbano no manufacturero parecen ser de baja calidad; se ha llegado a sugerir que las empresas brasileñas han reaccionado a la pérdida de competitividad "precarizando sus plantillas" 14/. Una vez más, la cuestión crucial es la de si el proceso es sostenible.

Como se ha señalado, es posible que las corrientes de capital a corto plazo no ejerzan una influencia importante en las tendencias subyacentes de la inversión, el empleo, la productividad y la distribución del ingreso, a condición de que no lleguen a afectar a los tipos de cambio ni a la balanza de pagos. Sin embargo, si se aplica un enfoque de no intervención, el consiguiente aumento de la variabilidad de algunos precios clave, como los tipos de cambio, los tipos de interés y los salarios reales, podría afectar negativamente a la competitividad, lo que, a su vez, podría resultar perjudicial para la inversión y el incremento de la productividad en la industria, pues el aumento de la inestabilidad supondría también mayores riesgos y haría que las tasas de rendimiento necesarias para atraer nuevas inversiones fueran más elevadas, una vez ajustadas en función del riesgo. Puesto que existen otras alternativas para los fondos invertibles, es de suponer que el aumento de la inestabilidad afectaría principalmente a los ingresos del trabajo.

13/ Sobre el desempleo en el sector manufacturero, véase Amadeo, *op. cit.*

14/ G. Gonzaga, "The effects of openness on industrial employment in Brazil", *Texto Para Discussão*, Nº 362, PUC-RIO, Río de Janeiro, noviembre de 1996.

D. Reformas de los precios agrícolas

Como se ha indicado en el capítulo anterior, en los países en los que buena parte de la fuerza de trabajo se concentra en las zonas rurales las políticas agrarias tienen una gran influencia en la distribución del ingreso. A ese respecto, una esfera de intervención gubernamental que en los últimos años ha sido objeto de particular atención es la de la política de precios. La excesiva presión fiscal a que está sometida en África la agricultura, en particular la que sobre los principales cultivos de exportación ejercen las juntas de comercialización, se considera la raíz de los problemas económicos de la región, no sólo porque ha creado distorsiones y desincentivos, sino también porque ha producido una redistribución del ingreso en menoscabo del sector agropecuario, en el que se concentran buena parte de la mano de obra excedente y de la pobreza. Muchos analistas consideran que la política de precios aplicada en el sector agropecuario es, junto con la sobrevaloración de la moneda, el factor que más ha contribuido al crecimiento desproporcionado de las ciudades en los países africanos. De ahí que la desreglamentación de los precios agrícolas y el desmantelamiento de las juntas de comercialización hayan sido elementos importantes de las reformas 15/.

Desde principios del decenio de 1980 se han emprendido reformas de ese tipo en la mayor parte de los países del África subsahariana. De las 39 juntas de comercialización que ejercían monopolio sobre 11 cultivos de exportación en 23 países, diez se han abolido y otras seis ya no son monopolios de comercialización. Mientras que antes se fijaban los precios de los cultivos de exportación en 25 de los 28 países sobre los que se disponía de información, en la actualidad sólo se fijan en 11 países. Además, allí donde siguen funcionando juntas de comercialización, los precios que fijan están ahora mucho más cerca de los precios mundiales. En el África septentrional, con la excepción de Egipto, el proceso de liberalización ha avanzado por lo general más lentamente, en especial para los cultivos considerados de importancia fundamental. En el caso de los cultivos alimentarios, en particular, el número de países subsaharianos que aplican controles de precios ha disminuido de 15 a 2, y, si se exceptúa la intervención limitada de entidades públicas en tres países, los mercados de productos alimentarios se han liberalizado en todos los países. En el caso de los fertilizantes, se aplicaban antes precios subvencionados y controles de comercialización en 20 de los 25 países sobre los que se disponía de información, pero el número de países había descendido a dos en 1992, y otros cinco países han seguido otorgando subvenciones, pero en mercados desreglamentados. En los demás países, los mercados de fertilizantes han sido totalmente liberalizados o se han suprimido las subvenciones. Paralelamente a esas reformas, se ha eliminado la mayoría de los controles de precios de consumo y de las subvenciones alimentarias 16/.

15/ Esas opiniones se han formulado en una serie de estudios del Banco Mundial, como el "Informe Berg", *Accelerated Development in Sub-Saharan Africa: An Agenda for Action* (Washington, D.C., Banco Mundial, 1981); y M. Schiff y A. Valdés, *Plundering of Agriculture in Developing Countries* (Washington, D.C., Banco Mundial, 1992).

16/ *Adjustment in Africa: Reforms, Results and the Road Ahead* (Nueva York, Oxford University Press para el Banco Mundial, 1993), cap. 3 y cuadro A.9; CEPA, *Economic and Social Survey of Africa, 1994-1995* (publicación de las Naciones Unidas, Nº de venta E.95.II.K.8), Addis Abeba, 1995, págs. 50 a 52 y 87 y 88.

Cuadro 40

RELACIÓN DE INTERCAMBIO DE LOS PRODUCTOS AGRÍCOLAS DEL ÁFRICA SUBSAHARIANA
Y DEL MUNDO, 1973-1995

	1979 (1973=100)	1985 (1979=100)	1995 ^{a/} (1985=100)
1) África subsahariana ^{b/}	114,0	102,8	130,6
Mundo			
2) Alimentos y bebidas ^{c/}	86,1	57,8	81,7
3) Materias primas agrícolas ^{c/}	77,0	85,6	93,0
África subsahariana/mundo			
1)/2) Alimentos y bebidas	1,32	1,78	1,60
1)/3) Materias primas agrícolas	1,48	1,20	1,40

Fuente: Cálculos de la secretaría de la UNCTAD basados en Banco Mundial, *Indicadores del desarrollo mundial, 1997* (CD Rom).

a/ Estimaciones preliminares.

b/ Promedio no ponderado de las relaciones entre los deflatores implícitos del PIB de la agricultura y los del sector manufacturero en 13 países (Benin, Burkina Faso, Camerún, Côte d'Ivoire, Ghana, Kenya, Senegal, Zambia, Botswana, Burundi, Gambia, Nigeria y Sierra Leona). Para los últimos cinco países, en los que la proporción de las manufacturas en el PIB era en 1973 inferior al 10%, se utilizó el deflactor del PIB total.

c/ Relación entre el índice de precios en el mercado libre de cada uno de los dos grupos de productos y el del valor unitario de exportación de las manufacturas.

Los efectos de esas reformas en la distribución del ingreso en África son difíciles de evaluar. No obstante, puesto que la distribución depende en gran medida de los precios relativos de los productos agrícolas, la comparación de esos precios antes y después de las reformas es importante para indicar en qué medida se han eliminado las distorsiones de los precios, la tributación excesiva de la agricultura y el sesgo urbano. Con ese fin se utilizarán dos horquillas de precios. La primera está compuesta por i) los precios recibidos por los productores por determinados productos agrícolas y ii) los precios unitarios a la exportación (o en frontera) (convertidos a las respectivas monedas nacionales) percibidos por el agente exportador. La comparación entre los dos precios permite estudiar la evolución del excedente obtenido por los agentes de exportación (juntas de comercialización o comerciantes privados). También facilita el análisis de cómo se distribuyen entre los exportadores y los productores las "ganancias" por devaluación y las "pérdidas" por sobrevaloración.

La segunda horquilla de precios está compuesta por el índice agregado de precios de los productos agropecuarios, por una parte, y de los productos manufacturados, por la otra, lo que permite medir las relaciones de intercambio de todo el sector agropecuario, incluidos los productos vendidos en los mercados internos. Esas dos series se derivan como deflatores sectoriales de los datos sobre el PIB en precios corrientes y constantes. Los precios agrícolas así obtenidos representan los precios al productor. Las variaciones de las relaciones de intercambio del sector agrícola también reflejan el grado en que la integración regresiva de los mercados ha mermado los ingresos de los

agricultores. La comparación de la relación de intercambio interna con los precios relativos de los productos agropecuarios e industriales en los mercados mundiales durante una serie de años podría ayudar a determinar el origen de esos movimientos y proporcionar algún indicio de la medida en que se han eliminado las distorsiones 17/.

En el cuadro 40 se comparan las variaciones de las relaciones de intercambio del sector agrícola de 13 países del África subsahariana con las variaciones de la relación de intercambio de los productos agrícolas a nivel mundial, distinguiendo entre productos alimentarios y materias primas, durante tres períodos consecutivos (1973-1979, 1979-1985 y 1985-1995). En los tres períodos se registró un empeoramiento de la relación de intercambio de ambos grupos de productos agrícolas, al tiempo que mejoraba la relación de intercambio interno en los países del África subsahariana. Como se desprende de la comparación entre las dos últimas partidas del cuadro, no se observan diferencias notables entre los períodos anterior y posterior a la reforma en lo que respecta a la mejora de la relación de intercambio interna frente a la evolución de los precios mundiales. De 1973 a 1979 la relación de intercambio interna sólo disminuyó en cuatro países, de 1979 a 1985 en cinco, y de 1985 a 1995 en cuatro. Los mercados de productos agrícolas de exportación están actualmente desreglamentados en cuatro de los 13 países de la muestra (Côte d'Ivoire, Gambia, Nigeria y Sierra Leona). En ese subgrupo de países, la relación de intercambio de los productos agrícolas disminuyó en un 3,7% de 1985 a 1995. Aumentó en cambio en un 54,8% en cinco países en los que existía todavía un sistema centralizado de fijación de los precios, con mercados reglamentados o parcialmente liberalizados.

En el cuadro 41 se comparan los precios al productor con los precios en frontera de algunos productos concretos en países exportadores importantes de África. No cabe duda de que las juntas de comercialización de esos productos han obtenido grandes excedentes, en particular durante los períodos de precios elevados y después de devaluaciones. Sin embargo, los datos indican que los períodos prolongados de apreciación de la moneda y de precios bajos en los mercados mundiales han conllevado tasas decrecientes de extracción de excedente 18/. De los países incluidos en el cuadro, Côte d'Ivoire, Egipto, Malawi y la República Unida de Tanzania han aplicado reformas. En cambio, el Camerún, Ghana y Kenya han mantenido sistemas centralizados de fijación de precios y/o juntas de comercialización. En todos los países del primer grupo, con la excepción de Côte d'Ivoire, se ha registrado un ensanchamiento de la horquilla de precios desde mediados del decenio de 1980, lo que parece indicar que los comerciantes privados han obtenido grandes y crecientes márgenes de beneficio a costa de los productores. En los países con mercados reglamentados, los resultados son contradictorios: en el Camerún, por ejemplo, indican variaciones de precios favorables a los productores, y en Ghana y en Kenya, un aumento de los gravámenes impuestos por las juntas de comercialización.

17/ Aunque sería útil poder realizar un análisis complementario de la evolución de la productividad sectorial, a la manera de Prebisch, esa tarea resulta extremadamente difícil en comparaciones internacionales.

18/ Véanse V. Jamal, "Surplus extraction and the African agrarian crisis in a historical perspective", en A. Singh y H. Tabatabai (comps.), *Economic Crisis and Third World Agriculture* (Cambridge University Press para la Organización Internacional del Trabajo, 1993), pág. 77; FIDA, *The State of World Rural Poverty* (Nueva York, New York University Press, 1992), pág. 83.

Cuadro 41

RELACIÓN ENTRE LOS PRECIOS AL PRODUCTOR Y LOS VALORES UNITARIOS DE EXPORTACIÓN
DE ALGUNOS PRODUCTOS BÁSICOS EN NUEVE PAÍSES EXPORTADORES
IMPORTANTES DE ÁFRICA, 1973-1994

País	Producto	Relación media en:		
		1974-1979 (1973=100)	1980-1985 (1979=100)	1986-1994 (1985=100)
Camerún	Cacao	66,9	168,7	142,9
Côte d'Ivoire	Cacao	88,1	136,4	163,6
	Café	82,5	115,5	307,1
Egipto	Algodón	93,4	149,0	88,6
Ghana	Cacao	84,9	277,1	89,4
Kenya	Café	101,9	93,9	82,5
	Té	110,0	105,6	83,7
Malawi	Té	89,7	84,1	155,9
	Tabaco	91,0	103,8	68,3
Sudán	Algodón	109,8	93,8	169,6
	República Unida de Tanzania	Algodón	106,3	148,1
	Té	90,2	107,8	46,6
Zimbabwe	Tabaco	93,7	104,3	97,5
<i>Promedio de los nueve países</i>		<i>93,0</i>	<i>129,9</i>	<i>116,2</i>

Fuente: UNCTAD, *Handbook of International Trade and Development Statistics*, varios números; base de datos de la FAO.

Nota: La relación media se obtiene dividiendo los índices anuales de precios al productor por los índices anuales de valores unitarios de exportación (multiplicados por 100). Un valor por encima de 100 indica que entre el año de base y el período en cuestión el aumento de los precios al productor fue en promedio superior al aumento de los precios en frontera, lo que entraña una disminución de la tasa de "extracción de excedente" de los productores por el exportador (véase análisis más detallado en el texto).

De esos resultados parece desprenderse claramente que, en contra de las previsiones originarias, las reformas basadas en el mercado no han tenido hasta el momento una influencia importante en los ingresos de los productores agropecuarios de buena parte de África. Otros estudios apoyan asimismo esa conclusión. Por ejemplo, un estudio sobre Egipto antes y después de la desreglamentación de los precios agrícolas, basado en una comparación directa de los precios al productor con los precios de los insumos de productos concretos, ha mostrado que, tras las reformas de los precios, disminuyó el margen entre el precio y el costo del algodón y aumentaron los correspondientes al maíz, al arroz y a la caña de azúcar ^{19/}. Comparando los precios al productor con las

^{19/} J. Baffes y M. Gautam, "Price Responsiveness, Efficiency, and the Impact of Structural Adjustment on Egyptian Crop Producers", *World Development*, vol. 24. No. 4, 1997. Esos resultados son compatibles con la evolución de los precios relativos del algodón egipcio, que se muestra en el cuadro 41.

variaciones generales de los precios, el Banco Mundial ha estimado las relaciones medias de intercambio internas de los productos de exportación de 27 países del África subsahariana durante dos períodos diferentes, 1981-1983 y 1989-1991. La comparación reveló que se había producido una mejora en diez de los países. En los países que han mantenido un sistema centralizado de fijación de precios la relación de intercambio de los productos agrícolas de exportación aumentó en un 4,8% entre los dos períodos, mientras que en los países que aplicaron reformas se registró una disminución del 18,8% 20/.

Como se ha examinado en el capítulo anterior, el inicio de la experiencia de desarrollo de la Provincia china de Taiwán, generalmente considerada como un claro ejemplo de rápido crecimiento sin desigualdades, indica que es posible gravar a la agricultura por medio de las políticas de precios y obtener al mismo tiempo tasas elevadas de crecimiento en el sector y una mayor igualdad de ingresos. La experiencia reciente de África indica que las políticas tendentes a eliminar esas distorsiones de los precios son insuficientes para promover incentivos más poderosos y una mayor igualdad. Aunque las razones de ese fracaso varían probablemente de un país a otro, un elemento común subyacente parece ser el hecho de que al emprender las reformas no se tuvieron en cuenta las graves imperfecciones y deficiencias del mercado. Al parecer, muchos de los mercados de productos de exportación están dominados por unos pocos comerciantes. Los precios al productor han permanecido a niveles bajos, especialmente en regiones con infraestructuras deficientes y con baja densidad de población y en las que las compras de alimentos por los agricultores en épocas de hambruna conducen al entrelazamiento de los mercados de crédito y de productos. La situación ha afectado en particular a los agricultores de zonas remotas, como consecuencia del abandono en algunos países de las políticas de fijación de precios a nivel de todo el territorio.

Se trata de un ejemplo más de liberalización demasiado abrupta, sin la debida preparación de las instituciones y de la infraestructura necesarias para que los mercados funcionen eficientemente. Es cierto que los monopolios estatales que han controlado durante muchos años los mercados agropecuarios han sido el principal factor que ha impedido el desarrollo de los ingredientes esenciales de mercados privados. Sin embargo, la mayoría de las reformas parecen haberse emprendido como si ya existieran esos ingredientes. Aunque es posible que con el tiempo prevalezcan las fuerzas competitivas y puedan invertirse algunas de las tendencias negativas surgidas en la primera etapa, la actual situación podría haberse evitado de adoptarse un enfoque gradual para la reforma de los precios agrícolas, estableciendo ante todo las bases institucionales y físicas necesarias en vez de liberar de un solo golpe todas las fuerzas del mercado.

E. Deuda, finanzas y distribución

En muchos países en desarrollo, en particular en los países de ingreso mediano, se ha registrado en los últimos años un rápido crecimiento de la deuda interna pendiente en relación con el PIB, con un incremento conexo de la proporción de los intereses en el ingreso nacional. Los pagos de intereses sobre la deuda pública y privada total han venido aumentando desde el principio del decenio de 1980 y en los últimos años han alcanzado en diversos países niveles muy elevados, de hasta el 15% del PIB. Ese crecimiento sin precedentes de la deuda pública y privada y de los correspondientes pagos de intereses coincidió con la liberalización financiera propugnada a la vez por razones de eficiencia y equidad. La liberalización se justificó por el argumento de que las

20/ *Adjustment in Africa ...*, cuadros A.9 y A.18.

restricciones financieras, en particular el mantenimiento de los tipos de interés nominales por debajo de la tasa de inflación, no sólo conducían a una asignación ineficiente de los recursos y desalentaban el ahorro, sino que además redistribuían la riqueza a expensas de los ahorradores. Puesto que los grandes ahorradores suelen tener medios de protegerse contra la inflación, se consideraba que eran los pequeños ahorradores el grupo más vulnerable.

La desreglamentación de los tipos de interés fue acompañada asimismo por un importante desplazamiento de las fuentes de financiación de los déficit presupuestarios, de los bancos centrales al sector privado. Se argumentó también que el acceso privilegiado de los gobiernos a la financiación de los bancos centrales creaba desigualdades por sus efectos sobre la inflación, y que la introducción en el sector público de la disciplina de los mercados financieros privados promovería la responsabilidad fiscal y alentaría la búsqueda de un equilibrio presupuestario. La fijación de objetivos en materia de crecimiento monetario se consideraba la mejor forma de eliminar la inestabilidad de los precios. Dada la persistencia de los déficit públicos, el cumplimiento de esos objetivos entrañaba la inclusión en los balances del sector privado de montos crecientes de deuda.

Por diversas razones, en muchos países de ingreso mediano la liberalización financiera dio lugar a un crecimiento masivo de la deuda pública y privada. En primer lugar, los tipos de interés se liberalizaron en condiciones de elevada inflación y escasa actividad económica, por efecto de la crisis de la deuda. De ahí que, mientras los tipos de interés nominales aumentaban marcadamente y los tipos de interés reales alcanzaban cifras de dos dígitos, se profundizaban los déficit de financiación del sector público y del privado por los efectos de la recesión sobre los ingresos, y en muchos casos surgieron mecanismos de financiación "a lo Ponzi", por los que los pagos de intereses se financiaban contrayendo nuevas deudas a tipos de interés muy elevados. En segundo lugar, diversos gobiernos de países muy endeudados, en particular de América Latina, se encontraron con transferencias financieras netas al extranjero al ser los pagos de intereses mayores que los nuevos empréstitos netos. Por consiguiente, tuvieron que contratar empréstitos internos a tipos de interés muy elevados para atender al servicio de su deuda externa.

El crecimiento de la deuda pública y privada ha provocado el surgimiento de una nueva clase de rentistas cuyos ingresos dependen tanto de las plusvalías sobre activos financieros como de los pagos de intereses. Desde el punto de vista socioeconómico, el origen de esa clase varía de un país a otro. Puesto que la mayoría de los países en proceso de desarrollo carecen del tipo de inversor institucional viable que predomina en los mercados financieros de los países desarrollados, la principal fuente de financiación son particulares ricos, a través de la intermediación del sistema bancario. Además, sectores importantes de las clases industriales y comerciales se han visto atraídas por la fácil fuente de ingresos que constituyen los préstamos y empréstitos y la compraventa de activos existentes, en vez de invertir en empresas comerciales, industriales o de construcción, como lo habrían hecho normalmente en situación de restricciones financieras. Las condiciones atractivas a las que se ha ofrecido la deuda pública con el fin de desplazar la financiación de la administración pública del banco central al sector privado han hecho que una proporción creciente de las inversiones totales de esos rentistas consista en bonos del gobierno de bajo riesgo y a menudo libres de impuestos. Esa tendencia ha llegado tan lejos que en algunos países de ingreso mediano el sector de las empresas se ha convertido en un sector excedentario, que presta directa e indirectamente al sector público.

Aunque la deuda pública interna ha aumentado rápidamente desde principios del decenio de 1980 en diversos países en desarrollo, como proporción del PIB sigue siendo reducida en comparación con los países industrializados. Por ejemplo, en el Brasil y en Turquía, dos países en los que se registró durante el decenio pasado una rápida acumulación de deuda interna, ésta no representaba a mediados de 1996 sino alrededor del 30% del PIB, mientras que en la mayoría de los países industrializados la proporción era del 60% o más. Sin embargo, en los países en desarrollo esa deuda se ha acumulado en un período muy corto. Además, los tipos de interés reales son en esos países considerablemente más elevados que en los países industrializados, pues llegan a menudo a cifras de dos dígitos. Por consiguiente, los pagos de intereses sobre la deuda tienden a ser mucho más elevados en términos reales que en los países industrializados; en el Brasil y Turquía, por ejemplo, son ya del 5-6% del PIB, frente al 2-3% en la mayoría de los países industrializados.

Sin embargo, la acumulación de deuda por el sector público de los países en desarrollo ha ido acompañada, como en los países industrializados, de una pronunciada disminución de las inversiones públicas. Buena parte de la deuda nueva se ha contraído para financiar gastos y transferencias corrientes, incluidos pagos de intereses, y no inversiones. En muchos casos se ha llegado incluso a reducir la inversión pública para atender al servicio de la deuda. La combinación de crecimiento de la deuda pública con reducción de las inversiones públicas parece indicar que la deuda no corresponde a un aumento equivalente de la capacidad productiva que pueda generar ingresos adicionales para atender a su servicio. Hay que recurrir, pues, a los ingresos fiscales ordinarios, lo que entraña una redistribución de ingresos de los contribuyentes a los tenedores de deuda pública.

El efecto redistributivo de la deuda pública dependerá de quién pague los impuestos y quién posea los títulos de deuda y perciba los intereses correspondientes. En los países industriales con un sistema fiscal progresivo y en los que la tenencia de títulos de deuda pública está muy extendida, en particular a través de las carteras de los fondos de pensiones y de previsión, es posible que el recurso a los impuestos para atender al servicio de la deuda pública no distorsione la distribución del ingreso. Los datos disponibles sobre los Estados Unidos indican que el efecto redistributivo de la deuda pública puede incluso ser positivo, debido al carácter progresivo del sistema tributario y a la dispersión de la tenencia de deuda 21/. Sin embargo, esa situación no parece ser generalizable; por ejemplo, los datos parecen indicar que el efecto redistributivo fue negativo en Gran Bretaña durante el siglo XIX 22/. Aunque resulta difícil estimar con precisión los efectos redistributivos de la deuda pública en los países en desarrollo, por la falta de información sobre la distribución de la tenencia de deuda por diferentes grupos de ingresos e instituciones, existen razones de peso para suponer que un aumento de la deuda pública en manos principalmente del sector privado agrava las desigualdades en la distribución del ingreso. En primer lugar, en la mayor parte de los países en desarrollo el sistema tributario es muy regresivo, no sólo por la evasión generalizada de los impuestos sobre los ingresos no salariales, sino también por la gran importancia de los impuestos indirectos. En segundo lugar, la tenencia de deuda pública parece estar muy concentrada. Por ejemplo, en Turquía, donde la

21/ Véase D.F. Vitalino e Y.E. Mazaro, "Public Debt and Size Distribution of Income" en P. Davidson y J.A. Kregel (comps.), *Macroeconomic Problems and Policies of Income Distribution* (Aldershot, Edward Elgar, 1989).

22/ B.J. Moore, "The Effects of Monetary Policy on Income Distribution", en Davidson and Kregel, *op. cit.*, pág. 28.

deuda pública está principalmente en manos de los bancos, los depósitos bancarios están muy concentrados en grandes cuentas: según una estimación, el coeficiente de Gini de los depósitos bancarios fue en ese país durante el decenio de 1980 del 0,7, y el 60% de los depósitos pertenecía al 11% de los titulares 23/.

Como ya se ha señalado, en algunos países se incurre en nueva deuda para atender a los pagos de intereses sobre la deuda pendiente. El recurso a esa forma de financiación aplaza la introducción de los mecanismos impositivos necesarios para atender al servicio de la deuda, pero tiende a agravar el problema al aumentar la concentración de la riqueza en relación con el PIB. Puesto que en general los tipos de interés reales sobre la deuda pública son muy superiores a las tasas de crecimiento real, la relación deuda/PIB aumentará continuamente aunque el gobierno no recurra a nueva deuda para financiar sus gastos diferentes de los intereses. Sin embargo, ese proceso no puede continuar indefinidamente, y en algún momento tendrá que recurrirse a ingresos fiscales para pagar la deuda, y el aumento de la carga fiscal habrá de ser considerable, pues la masa de la deuda habrá aumentado en relación con el PIB.

Existe un consenso general en que la inflación tiene efectos regresivos sobre el ingreso y la distribución de la riqueza porque el aumento de los ingresos nominales de los pobres se rezaga respecto de las subidas de los precios, en particular en el caso de las clases más desfavorecidas de las zonas urbanas y aun de la clase media-baja. Además, la inflación constituye un impuesto sobre la tenencia de dinero, que, al avanzar el proceso de liberalización financiera, representa una proporción mayor del ingreso para los pobres que para los ricos. Aunque la sustitución de la emisión de dinero por la emisión de bonos puede beneficiar aparentemente a los pobres, ese beneficio es más que dudoso si se comparan los efectos redistributivos de la deuda pública con el impuesto que para la tenencia de dinero supone la inflación. Por lo general, la tenencia de dinero no representa sino unos pocos puntos porcentuales del PIB, y tiende a disminuir rápidamente al acelerarse la inflación. Por consiguiente, cuando el sistema tributario es muy regresivo y la tenencia de deuda pública está concentrada, la redistribución de ingresos de los contribuyentes pobres a los titulares de bonos ricos puede resultar superior al impuesto que habría supuesto para los pobres la inflación en condiciones de financiación inflacionaria.

El aumento de los tipos de interés también ha sido una de las causas fundamentales del incremento de los pagos de intereses como proporción del valor añadido en el sector de las empresas. El efecto inmediato de la liberalización financiera en el decenio de 1980 fue la reducción de los beneficios al aumentar los costos del capital y transferir a rentistas una parte mayor de los ingresos de las empresas. Por consiguiente, el aumento de los tipos de interés y de la proporción del ingreso nacional que representaban los intereses se reflejaron inicialmente en una redistribución de ingresos a los rentistas en detrimento de los beneficios.

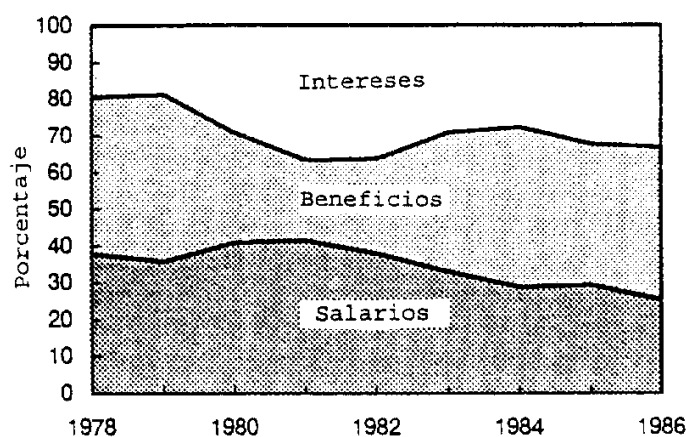
Sin embargo, los aumentos de precios en el comercio y en la industria suelen responder a los incrementos sostenidos de los tipos de interés de la misma manera que responden a las variaciones de los demás costos. Puesto que en condiciones de liberalización financiera los tipos de interés se ajustan rápidamente a las variaciones del nivel de precios, el aumento de la carga de

23/ Véase Y. Akyüz, "Financial System and Policies in Turkey in the 1980s", en T. Aricanli y D. Rodrik (comps.), *The Political Economy of Turkey. Debt, Adjustment and Sustainability* (Londres, Macmillan, 1990).

los intereses tiende a repercutir en los trabajadores. En efecto, los datos disponibles sobre algunos países parecen indicar que la redistribución de ingresos a favor de los rentistas se ha hecho a costa de los trabajadores. Por ejemplo, en Turquía el aumento de los tipos de interés producido por la liberalización financiera a principios del decenio de 1980 dio lugar inicialmente a una considerable reducción de los beneficios, pero posteriormente la participación de éstos en el valor añadido volvió a aumentar a costa de los salarios al tiempo que los pagos de intereses seguían absorbiendo alrededor de la tercera parte del valor añadido, frente a menos del 20% a finales del decenio de 1970 (gráfico 12). Puesto que los tipos de interés sobre la deuda de las empresas han aumentado por lo general durante el pasado decenio, es probable que parte de los ingresos redistribuidos de los salarios a los beneficios en el sector manufacturero (véase el gráfico 10) tuvieran por destinatarios a los rentistas y no a los empresarios industriales.

Gráfico 12

DISTRIBUCIÓN DEL VALOR AÑADIDO^{a/} EN LAS EMPRESAS INDUSTRIALES
DE TURQUÍA, 1978-1986
(En porcentaje del valor añadido total)



Fuente: Y. Akyüz, "Financial Liberalization in Developing Countries: Keynes, Kalecki and the Rentier", en G. Helleiner, S. Abrahamian, E. Bacha, R. Lawrence y P. Malan (comps.), *Poverty, Prosperity and the World Economy: Essays in Memory of Sidney Daddres*, Macmillan Press, 1995).

a/ Valor añadido bruto antes de los impuestos.

F. Conclusiones

En el presente capítulo se han esbozado las tendencias recientes en lo que se refiere a las desigualdades salariales, la distribución del valor añadido del sector manufacturero entre trabajo y capital, los precios de los productos agropecuarios y su relación de intercambio, y los ingresos por intereses. Cabe prever que la creciente desigualdad de ingresos entre trabajadores no cualificados y trabajadores cualificados, unida al declive de la participación de los salarios en el valor añadido del sector manufacturero, agudizará las desigualdades en la distribución de las rentas personales en los países semiindustrializados, tendencia que podría verse reforzada por el incremento proporcional de los ingresos por intereses. Esas tendencias podrían agudizarse en las economías más agrarias si la liberalización de los precios agropecuarios beneficia desproporcionadamente a comerciantes oligopónicos y si las políticas

tendientes a fomentar una mayor adaptación de los precios agrícolas al productor a los precios mundiales se ven complicadas por reducciones de éstos.

La liberalización del comercio y de las finanzas ha intensificado, pues, algunas de las fuerzas que conducen a un aumento de las desigualdades en la distribución del ingreso a corto plazo. Sin embargo, lo importante es determinar qué ocurrirá a largo plazo. En opinión de algunos, las recientes perturbaciones causadas por la liberalización del comercio en los países en desarrollo, entre las que se cuenta la profundización de las desigualdades de ingresos, tienen un carácter meramente pasajero, pues son las consecuencias inevitables de la transición de un "régimen comercial distorsionado" a un sistema de libre comercio, y terminarán por desaparecer cuando se impongan las fuerzas del mercado, que traerán consigo mejoras de la calidad y aumentos de productividad. Por consiguiente, lo único que tienen que hacer los gobiernos es mantener un régimen de libre comercio y facilitar el proceso mediante políticas tendientes a incrementar la oferta de mano de obra cualificada. Los defensores de esa posición consideran, pues, posible construir un nuevo tipo de curva de Kuznets vinculada al aumento de la integración: las desigualdades se agudizan en un principio, pero se reducen posteriormente.

Del análisis expuesto en el capítulo anterior parece desprenderse que ese resultado, aunque posible, no es muy probable. Como ha demostrado el caso del primer grupo de NEI del Asia oriental, es, en efecto, posible lograr una reducción de las desigualdades si se mantiene una elevada tasa de crecimiento durante el tiempo necesario para absorber la mano de obra excedente. Sin embargo, es dudoso que esa experiencia pueda repetirse en condiciones de liberalización plena del comercio, en particular si ésta se realiza al mismo tiempo que una liberalización financiera. Como ya se señaló en el capítulo II, entre las políticas de fomento de las exportaciones y la plena liberalización de las importaciones existen diferencias fundamentales en cuanto a sus efectos sobre el aprovechamiento de la ventaja comparativa *estática* basada en las dotaciones de recursos existentes y los conocimientos disponibles, así como para la promoción de las industrias incipientes y la realización de las ventajas comparativas *dinámicas*. Además, no cabe duda de que ese proceso depende en medida fundamental de las inversiones, y en el Asia oriental el papel de los gobiernos en la aceleración de la acumulación de capital fue mucho mayor de lo que se suele suponer en el enfoque convencional. Por consiguiente, es muy probable que el crecimiento no resulte suficientemente rápido, en particular si se tiene en cuenta que, como ya se ha señalado, en las economías excedentarias en mano de obra la población está creciendo a un ritmo relativamente rápido. Puede resultar muy difícil promover la inversión y el empleo y aumentar la productividad al tiempo que se compite con productores más eficientes. Por consiguiente, las desigualdades salariales pueden convertirse en una característica más permanente de los países de ingreso mediano, como ha ocurrido en diversos países industriales importantes a lo largo de los últimos dos decenios.

Para evitar caer en esa trampa es importante centrar en mayor medida la política económica en la cuestión de la acumulación de capital y la gestión de las relaciones entre acumulación de capital y distribución. Esa cuestión se aborda en los capítulos siguientes, examinando ante todo la posibilidad de que la distribución desigual del ingreso, o determinadas pautas de distribución entre los factores, conduzcan a una reducción del crecimiento, y analizando después las políticas que correspondería adoptar en consecuencia para lograr un mayor crecimiento.

Capítulo V

DISTRIBUCIÓN DEL INGRESO, ACUMULACIÓN DE CAPITAL Y CRECIMIENTO

A. Introducción

Como se ha indicado en los capítulos anteriores, los últimos años se han caracterizado por una creciente polarización, tanto entre países como entre diversos grupos de ingresos y clases dentro de cada país. Es patente la necesidad de un crecimiento rápido y estable en los países en desarrollo para reducir la diferencia de ingreso que los separa de los países industriales avanzados y mejorar sus niveles de vida. Aunque la reasignación de los recursos existentes puede generar algún ingreso, el restablecimiento de un rápido crecimiento requiere en gran medida un aumento de la tasa de acumulación de capital.

La experiencia indica que, aunque no conduzca por sí sola a una mejora sustancial de la distribución del ingreso a corto o mediano plazo, se necesita una elevada tasa de crecimiento para lograr una distribución más equilibrada a largo plazo. Además, como se ha examinado en los capítulos anteriores, pueden aplicarse políticas que intensifiquen las fuerzas que promueven la igualdad y que al mismo tiempo fomenten el crecimiento y absorban el excedente de mano de obra existente en muchos países en desarrollo.

Mientras que los capítulos anteriores se concentraban en los efectos del crecimiento en la distribución del ingreso, en el presente capítulo se abordan los efectos de la distribución del ingreso en la acumulación de capital y el crecimiento. El análisis se centra en los diversos canales por los que la distribución del ingreso personal y funcional influye en el ahorro, la inversión y el crecimiento. Más adelante, en el capítulo VI, se examinará cómo pueden las políticas e instituciones promover el crecimiento, en particular a través de su influencia en el comportamiento de las clases que absorben una proporción importante del ingreso nacional, a la luz de la experiencia de diversos países en desarrollo, especialmente de los del Asia oriental.

En las dos secciones siguientes se examinan diversos mecanismos por los que la desigualdad en la distribución del ingreso puede retrasar la acumulación y el crecimiento. En primer lugar, se muestra que la desigualdad puede desencadenar presiones políticas y sociales que terminen por socavar los incentivos al ahorro y a la inversión. En segundo lugar, la desigualdad puede conducir a una reducción del nivel medio de cualificación de la fuerza de trabajo al hacer más difícil para los pobres financiar su propia educación y la de sus hijos.

Se analiza después la teoría de que una distribución desigual del ingreso es esencial para la rápida acumulación y el crecimiento porque los ricos ahorran e invierten una proporción mayor de sus ingresos que los pobres. Se demuestra que, aunque es probablemente cierto que los ricos ahorran e invierten proporcionalmente más que los pobres, el mismo grado de desigualdad da lugar en distintos países a diferentes tasas de acumulación, y una misma tasa de acumulación es compatible con niveles mayores o menores de desigualdad. Por consiguiente, para acelerar el crecimiento no es indispensable una mayor concentración del ingreso en manos de los ricos.

En la relación entre la desigualdad y la acumulación influye considerablemente la medida en que los beneficios alimentan el ahorro y la inversión. El examen de las fuentes de la acumulación de capital indica que los

beneficios de las empresas son a menudo la principal fuente de inversión en la industria, mientras que la aportación del ahorro voluntario de las unidades familiares a la inversión productiva es relativamente pequeña. Sin embargo, la medida en que los beneficios se ahorran y reinvierten varía considerablemente de un país a otro. Todo parece indicar que tasas elevadas de retención y reinversión de los beneficios promueven la acumulación y el crecimiento sin excesivas desigualdades en la distribución de la renta de las personas físicas. Lo que distingue a las NEI del Asia oriental de otros países en desarrollo no es tanto una tasa excepcionalmente elevada de ahorro de las economías domésticas, sino el hecho de que la propensión de las empresas al ahorro y a la inversión con cargo a los beneficios es considerablemente mayor que en otros países.

B. Economía política de la distribución y el crecimiento

Si bien se ha prestado considerable atención a la evolución de la distribución del ingreso a lo largo del proceso de crecimiento y de industrialización, los efectos de la distribución del ingreso en la acumulación de capital y el crecimiento económico han sido mucho menos estudiados. Una opinión generalizada es la de que los ricos ahorran proporcionalmente más que los pobres, por lo que una mayor desigualdad tiende a ir acompañada de mayores tasas de ahorro. Por consiguiente, todo intento de redistribuir ingresos de los ricos a los pobres para aliviar la pobreza resultaría contraproducente a largo plazo, pues retrasaría la acumulación de capital, el crecimiento del ingreso y la creación de empleos.

En las secciones subsiguientes se examinan con mayor detalle la validez y las consecuencias de esa teoría. Sin embargo, conviene ante todo abordar un aspecto importante de las relaciones entre distribución y crecimiento que ese enfoque pasa por alto, a saber, los efectos de la distribución del ingreso en los incentivos al ahorro y a la inversión. La teoría tradicional supone que las propensiones al ahorro de los diversos grupos de ingresos son independientes de cómo se distribuye la renta entre ellos. Sin embargo, una mayor desigualdad de ingresos puede reducir los incentivos al ahorro y a la inversión en todos los grupos de ingresos. Por consiguiente, aunque sea cierto que los ricos ahorran e invierten proporcionalmente más que los pobres, un nivel mayor de desigualdad puede conllevar niveles más bajos de ahorro e inversión agregados si tiene importantes repercusiones negativas en los incentivos.

Los estudios recientes se han concentrado fundamentalmente en dos mecanismos por los que la profundización de las desigualdades puede reducir los incentivos para la acumulación y el crecimiento ^{1/}. El primero de ellos es el impacto de la desigualdad en la inestabilidad social y política, y de ésta en la inversión. La desigualdad y la polarización pueden generar descontento social, presiones en pro de cambios radicales, violencia política e intentos de toma del poder por medios anticonstitucionales. En particular, la inexistencia o el debilitamiento de una clase media relativamente próspera puede ser un importante factor de inestabilidad sociopolítica, que afecta adversamente a la inversión y

^{1/} Véase un análisis de esos mecanismos en T. Persson y G. Tabellini, "Growth, distribution and politics", *European Economic Review*, No. 36, 1992; A. Alesina y D. Rodrik, "Distributive Politics and Economic Growth", *The Quarterly Journal of Economics*, vol. CIX, No. 2, mayo de 1994; A. Alesina y R. Perotti, "The Political Economy of Growth: A Critical Survey of the Recent Literature", *The World Bank Economic Review*, vol. 8, No. 3, 1994; T. Persson y G. Tabellini, "Is Inequality Harmful for Growth?", *The American Economic Review*, vol. 84, No. 3, junio de 1994; A. Alesina y R. Perotti, "Income distribution, political instability, and investment", *European Economic Review*, vol. 40, 1996.

al crecimiento. La interacción entre distribución del ingreso, inestabilidad y crecimiento puede amenazar con poner en marcha un círculo vicioso en el que la mayor desigualdad conduce al aumento de la inestabilidad y a la reducción del crecimiento, lo que a su vez agrava la inestabilidad. Por consiguiente, la aplicación de políticas de redistribución adecuadas podría promover el crecimiento reduciendo la inestabilidad social y política, a condición, por supuesto, de que las propias políticas no introduzcan otros impedimentos a la acumulación de capital y al progreso técnico.

Al centrarse en la inestabilidad social y política el análisis de la relación entre la distribución del ingreso y la inversión se facilita el estudio de las interacciones entre los fenómenos sociales y los económicos. Sin embargo, la relación entre desigualdad e inestabilidad política no es mecánica. La historia enseña que en la mayoría de las sociedades existe en cada momento una noción general de la distribución del ingreso que se considera socialmente aceptable, con las consiguientes desigualdades, y que goza de legitimidad general. Esa noción es el resultado de una larga historia, específica de cada sociedad, de negociaciones y conflictos entre clases por la distribución del ingreso. En otras palabras, el grado de desigualdad de ingresos que se considera socialmente aceptable varía de una sociedad a otra. Aunque esa noción de lo aceptable cambia con el tiempo al modificarse la correlación de fuerzas entre diferentes clases, es el factor que determina en cada momento los límites más allá de los cuales no puede modificarse la distribución del ingreso ni el grado de desigualdad sin causar graves perturbaciones sociopolíticas. Por lo tanto, de la misma manera que un pronunciado deterioro de la distribución del ingreso conduce a menudo a grave inestabilidad sociopolítica y aun a una revolución social, también existen límites sociopolíticos a las medidas de redistribución progresiva del ingreso.

La cuestión de la legitimidad también se plantea en relación con los tipos y fuentes concretos de ingresos. Algunas fuentes de ingresos se consideran ilegítimas prácticamente en todas partes (por ej., las ganancias de los traficantes de heroína). Algunas están legalmente toleradas en algunos países, pero no en otros (por ej., los intereses sobre préstamos). Otras están permitidas por la ley, pero no todo el mundo las considera aceptables (por ej., los premios de la lotería). Los diferentes tipos de ingresos conllevan toda una gama de lo que podría denominarse "coeficientes de legitimidad". Un aumento del "índice agregado de legitimidad" también puede causar perturbaciones sociales y políticas, como ha ocurrido recientemente en algunos países centroeuropeos.

El problema fundamental es, pues, que existen dos formas de desigualdad de ingresos, de las que una es inaceptable (ilegítima) y la otra aceptable (legítima), y cualquiera de las estructuras existentes de distribución del ingreso abarca ambas formas, en proporciones que son difíciles de analizar estadísticamente. La desigualdad en la distribución del ingreso es compatible con la estabilidad sociopolítica en la medida en que sea el reflejo de desigualdades consideradas legítimas.

Por consiguiente, la inestabilidad será mayor si la desigualdad va acompañada de pobreza generalizada, pues en ese caso la legitimidad de la desigualdad será menor. Inversamente, es de suponer que la agitación social y la inestabilidad política serán menos pronunciadas en economías en las que un nivel determinado de desigualdad de ingresos vaya acompañado por un ingreso per cápita relativamente elevado y un nivel relativamente bajo de pobreza. Por ejemplo, los Estados Unidos tienen un coeficiente de Gini tan elevado como algunos países en desarrollo, pero están libres de la inestabilidad política que aqueja a muchos de éstos. Además, la desigualdad suele ser más tolerable cuando están aumentando los ingresos y disminuyendo la pobreza. Por lo tanto, la desigualdad no conduce

necesariamente a una mayor inestabilidad sociopolítica, a menos que vaya acompañada de pobreza generalizada. Análogamente, una distribución del ingreso relativamente equitativa puede dar lugar a inestabilidad si el nivel medio de ingreso es bajo y la pobreza está muy extendida. Por último, las repercusiones de la desigualdad en el grado de inestabilidad sociopolítica y en el crecimiento pueden variar según la naturaleza del sistema político vigente.

Esos diversos factores que determinan los efectos de la distribución del ingreso en el grado de inestabilidad política difieren considerablemente de un país a otro. Existen indicios de una correlación positiva entre la desigualdad de ingresos y el grado de inestabilidad política, y entre la inestabilidad política y la inversión, lo que parece indicar que la desigualdad de ingresos afecta negativamente al crecimiento 2/. De los datos disponibles parece deducirse que la inestabilidad sociopolítica influye más en el crecimiento que la propia naturaleza del régimen político, y que la transición de dictadura a democracia conlleva a menudo, aunque no siempre, un aumento de la inestabilidad y una reducción del crecimiento. Sin embargo, de esa correlación no puede deducirse fácilmente si es la inestabilidad política la que conduce a una desaceleración del crecimiento o lo contrario. Además, no todos los estudios realizados sobre el tema han encontrado una relación importante entre estabilidad política y crecimiento 3/.

Otro vínculo entre el crecimiento y la desigualdad de ingresos es la intervención gubernamental. Se ha señalado a menudo que un desequilibrio muy pronunciado en la distribución del ingreso puede generar importantes presiones sociales y políticas sobre los gobiernos para que apliquen políticas redistributivas. Esas políticas pueden introducir graves distorsiones y reducir el rendimiento del capital después de los impuestos, entorpeciendo así la acumulación y el crecimiento. Ese proceso puede darse con más facilidad en sociedades democráticas, en las que los pobres votan a favor de la aplicación de impuestos redistributivos que reducen los incentivos a la inversión. Sin embargo, también gobiernos más autocráticos pueden verse sometidos a influencias sociales y políticas similares.

Algunos han señalado también una relación entre la intervención gubernamental y la desigualdad en la distribución de los activos. En efecto, debido a las imperfecciones de los mercados de capital, las personas no pueden obtener préstamos contra sus ingresos futuros para financiar inversiones a largo plazo, por lo que sólo pueden contar con sus propios recursos, como los activos que sirven como garantía de préstamos. La desigualdad en la distribución de los activos puede generar presiones políticas sobre los gobiernos para que

2/ Los datos se basan en regresiones cruzadas entre países, en las que la inestabilidad se mide por un índice en el que se tienen en cuenta el número de asesinatos políticos, el número de personas muertas en episodios de violencia masiva dentro del país, el número de golpes de Estado, y una variable que indica si el país es una democracia (elecciones libres y competitivas) en la que todos los ciudadanos pueden ejercer sus derechos, una semidemocracia (algún tipo de elecciones, con restricciones importantes a los derechos políticos), o una dictadura. Véase información más detallada en Alesina y Perotti, "Income distribution, political instability, and investment", *op cit.*

3/ Un estudio en el que no se descubrió esa relación fue el de Douglas Hibbs, *Mass Political Violence: A Cross-Sectional Analysis* (Nueva York, Wiley and Sons, 1973).

intervengán en los mercados de capital, lo que puede redundar en distorsiones de la asignación de recursos y reducir así la inversión y el crecimiento 4/.

Las presiones políticas resultantes de una distribución muy desigual del ingreso pueden sin duda propiciar políticas populistas que afecten negativamente a la inversión y al crecimiento por sus efectos en la estabilidad macroeconómica o en los rendimientos de la inversión. Sin embargo, esas presiones no conducen necesariamente a una intervención dañina. Por ejemplo, si desembocan en la aplicación de políticas consistentes en aumentar la presión fiscal sobre los ricos para financiar mejoras de la instrucción pública pueden promover el crecimiento al tiempo que reducen la desigualdad. También pueden conducir a transferencias públicas que contribuyan a reducir las actividades delictivas, aliviando así las tensiones sociales y la inestabilidad y estimulando la inversión y el crecimiento. Hay incluso indicios de una correlación positiva entre las transferencias públicas y el crecimiento. En ese caso, el bajo crecimiento de algunas sociedades caracterizadas por un alto nivel de desigualdad tendría que atribuirse a la insuficiencia de la redistribución, y no a su exceso 5/.

La desigualdad de ingresos no siempre conduce a políticas redistributivas en favor de los pobres. Por ejemplo, en la mayoría de los países en desarrollo en los que la distribución del ingreso es muy desigual, el sistema tributario es también regresivo, lo que parece indicar que no existe una relación automática entre la distribución del ingreso y la adopción de políticas correctivas. Análogamente, las políticas redistributivas no siempre son consecuencia de grandes desigualdades; por ejemplo, a pesar de su nivel relativamente elevado de igualdad en la distribución del ingreso, el Japón aplicó eficazmente en la posguerra políticas redistributivas, en forma de préstamos en condiciones de favor y de ayuda técnica a los pequeños productores industriales y agrarios, lo que también contribuyó a acelerar el crecimiento 6/.

Aunque las diversas presiones políticas generadas por la desigualdad de ingresos pueden influir negativamente en la inversión y el crecimiento, la relación entre desigualdad y crecimiento es muy compleja, como se desprende de las consideraciones que anteceden. De ahí que en los estudios empíricos realizados al respecto, que abarcan diversos países, no se haya llegado a

4/ Véanse O. Galor y J. Zeira, "Income Distribution and Macroeconomics", *Review of Economic Studies*, vol. 60, 1993; M. Bruno, M. Ravallion y L. Squire, "Equity and Growth in Developing Countries", *Policy Research Working Paper No. 1563*, Banco Mundial, enero de 1996; y K. Deininger y L. Squire, "New Ways of Looking at Old Issues: Inequality and Growth" (documento mimeografiado), Banco Mundial, Washington, D.C., julio de 1996.

5/ Véanse, por ejemplo, G. Saint Paul y T. Verdier, "Education, democracy and growth", *Journal of Development Economics*, vol. 42, 1993; G. Saint Paul y T. Verdier, "Inequality, redistribution and growth: A challenge to the conventional political economy approach", *European Economic Review*, vol. 40, 1996; y X. Sala-i-Martin, "Transfers", *Working Paper No. 4186*, National Bureau of Economic Research, Cambridge, MA, 1992.

6/ Véase K. Goto, K. Hayashi, y K. Tsuji, "The 'East Asian Miracle' as Intellectual Public Property", en UNCTAD, *Proceedings of the International Conference on East Asian Development: Lessons for a New Global Environment*, Kuala-Lumpur, Malaysia, 29 February - 1 March 1996 (aparecerá próximamente como publicación de las Naciones Unidas).

demostrar la existencia de una correlación clara 7/. En la mayoría de los estudios no se ha encontrado una relación entre desigualdad y crecimiento, o se ha descubierto que la relación se diluye cuando se incluyen en el análisis otras variables 8/. Aun en los casos en que se ha hallado una relación inversa, la repercusión de la desigualdad en el crecimiento es relativamente pequeña 9/. Tampoco es posible formular afirmaciones generales sobre la influencia que en la relación entre desigualdad y crecimiento tienen diferentes sistemas políticos 10/.

C. Distribución, educación y adquisición de conocimientos especializados

1. Distribución y educación

La distribución del ingreso también influye en el crecimiento a través de sus efectos en la formación del capital humano. El nivel educativo se considera un importante factor determinante del capital humano de un país, así como de la capacidad de las personas para obtener ingresos. La distribución del ingreso ejerce una influencia importante en la escolaridad, puesto que la situación financiera de las personas es un factor determinante de su capacidad de invertir en educación. El nivel de ingresos de la familia tiene un efecto directo en esa capacidad, porque la inversión en educación resulta más rentable a una edad temprana. Las familias en situación financiera más desahogada pueden financiar con más facilidad la educación de sus hijos hasta niveles más avanzados, y

7/ El procedimiento consiste básicamente en examinar si la desigualdad inicial ejerce una influencia negativa en el crecimiento posterior, por lo general a lo largo de dos o tres decenios. Los datos utilizados abarcan por lo general países en desarrollo y países desarrollados. Como se ha señalado en el capítulo II, esas regresiones de crecimiento adolecen de varias deficiencias metodológicas graves.

8/ Véanse J.D. Sachs y A.M. Warner, "Natural Resource Abundance and Economic Growth", *Working Paper* No. 5398, National Bureau of Economic Research, Cambridge, MA, diciembre de 1995; A. Fishlow, "Inequality, Poverty and Growth: Where Do We Stand?", en M. Bruno y B. Pleskovic (comps.), *Annual World Bank Conference on Development Economics* (Washington, D.C., Banco Mundial, 1995); y Deininger y Squire, *op. cit.*

9/ Por ejemplo, según un estudio, si en 1960 el nivel de desigualdad de la República de Corea hubiera sido similar al del Brasil, el ingreso per cápita de Corea en 1985 habría sido un 15% más bajo, lo que representa la pérdida de alrededor de dos años de crecimiento (N. Birdsall, D. Ross, y R. Sabot, "Inequality and Growth Reconsidered: Lessons from East Asia", *The World Bank Economic Review*, vol. 9, No. 3, 1995, pág. 496. Se observa, sin embargo, que la desigualdad tiene también efectos indirectos en el crecimiento al determinar niveles inferiores de inversión en enseñanza). Véase también G.R.G. Clarke, "More evidence on income distribution and growth", *Journal of Development Economics*, vol. 47, No. 2, 1995.

10/ En algunos estudios (por ejemplo, Persson y Tabellini, *op. cit.*), se llega a la conclusión de que la desigualdad de ingresos sólo afecta negativamente al crecimiento en las democracias, mientras que en otros (por ejemplo, Alesina y Rodrik, *op. cit.*, y Clarke, *op. cit.*) no se observa diferencia alguna entre las democracias y otros regímenes. Sin embargo, según otro estudio, la vinculación entre la desigualdad inicial de los ingresos y el crecimiento posterior es mucho más tenue en las democracias (Deininger y Squire, *op. cit.*).

también tienden a tener menores tasas de fertilidad y, por consiguiente, menos hijos que educar. Una parte de esa inversión consiste en los costos directos de la educación, como los de matrículas, libros de texto y otros materiales docentes. La otra parte, más importante, es el costo de oportunidad que representan los ingresos a los que renuncia la unidad familiar. La relación causal recíproca entre los niveles de ingresos y la inversión en educación entraña la posibilidad de que las familias de los niveles inferiores de la escala de ingresos, que dependen para subsistir de los ingresos de todos sus miembros, se vean atrapadas en una situación de bajo nivel educativo y bajos ingresos al no poder prescindir de una parte de sus ingresos para invertir en enseñanza.

Análogamente, la distribución de la riqueza tiene un efecto importante sobre la inversión en educación porque la herencia permite prescindir de los ingresos corrientes y atender a los costos de la enseñanza. La distribución inicial de la riqueza puede también tener efectos a largo plazo, puesto que la inversión en educación permite a los ricos obtener empleos mejor pagados y transmitir un patrimonio mayor a las generaciones siguientes. Además, los ricos pueden constituir un club que promueva la enseñanza privada y dé preferencia a la educación superior para unos pocos frente a la enseñanza básica para todos. La educación también les proporciona mayores oportunidades de salida al dotarlos de conocimientos que les permiten obtener empleos mejor remunerados en el extranjero. Por consiguiente, la forma en que esté estratificada la sociedad determina en gran medida quién tiene acceso a la educación, qué conocimientos se acumulan y, por ende, la distribución futura del ingreso y de la riqueza. La desigualdad inicial de ingresos y de distribución de la riqueza puede crear un círculo vicioso de baja cualificación y bajos ingresos para las capas pobres, mientras que para las familias más ricas ambas variables aumentan constantemente ^{11/}. La combinación de baja cualificación y bajos ingresos tiende también a perpetuarse porque las diferencias en la situación socioeconómica de las familias se traduce en diferencias de rendimiento académico entre los niños. Por consiguiente, los grupos o vecindarios sumidos en situación de pobreza profunda tienen grandes dificultades para superar sus circunstancias iniciales porque su estado de pobreza tiende a perpetuarse.

En el estudio de las relaciones entre la distribución de la riqueza y la inversión en educación, se ha centrado recientemente la atención, como ya se ha mencionado, en el papel de los activos como garantía para la obtención de préstamos. Aunque algunos datos parecen indicar que la propiedad de tierra es un factor determinante del nivel educativo y que existe una correlación negativa entre el grado de desigualdad en la distribución inicial de la tierra y el crecimiento posterior ^{12/}, no se conoce con exactitud el mecanismo que relaciona las dos variables. Según esa teoría, la relación entre distribución de la tierra y crecimiento debería manifestarse con particular intensidad en países de bajo ingreso, pero no siempre ocurre así. El hecho de que algunos países en desarrollo con una distribución de la tierra igualitaria hayan registrado bajas tasas de crecimiento (por ejemplo, Filipinas, la India, Malí, la República Islámica del Irán, el Senegal y Uganda) parece indicar que la relación entre distribución de activos y crecimiento depende de diversos otros factores, como los incentivos para que los individuos inviertan en la adquisición de conocimientos, y el sistema de instrucción pública existente. Además, la

^{11/} Véase R. Bénabou, "Human capital, inequality, and growth: a local perspective", *European Economic Review*, vol. 38, 1994.

^{12/} Deininger y Squire, *op. cit.* Véase también Bruno, Ravallion y Squire, *op. cit.*

utilización de la tierra como garantía de préstamos para estudios no parece ser una práctica habitual en países en desarrollo. Los bancos comerciales suelen ser renuentes a otorgar créditos a pequeños agricultores porque la tierra es una garantía difícil de manejar. Por lo general desempeñan esa función bancos especializados de propiedad del Estado, que, sin embargo, rara vez conceden créditos para actividades distintas de las agropecuarias. Por consiguiente, si la propiedad de la tierra influye en la inversión en educación, lo hace probablemente como fuente de ingresos y no como garantía para la obtención de créditos 13/.

El argumento de que la capacidad de una persona o de una familia para invertir en educación depende de sus ingresos y de su patrimonio se basa en el supuesto de que no existen un sistema de instrucción pública ni programas públicos de crédito para sufragar los costos de la enseñanza. La aportación por el gobierno de fondos para financiar la enseñanza se justifica porque la inversión en la adquisición de conocimientos es todavía más útil para la sociedad que para las personas interesadas, pues crea efectos externos que no percibe la persona directamente interesada. Como ya se ha señalado, los subsidios de educación para los pobres son una de las mejores políticas redistributivas que se pueden adoptar, pues no sólo contribuyen a una mayor igualdad, sino que también fomentan el crecimiento.

2. Empleo, inversión y adquisición de conocimientos especializados

La inversión en educación no sólo depende de la capacidad de cada persona para hacer frente a los costos correspondientes, sino también de los incentivos para hacerlo. Hay incentivo cuando cabe esperar que esa inversión genere ingresos en el futuro, lo que a su vez depende de las diferencias salariales entre la mano de obra más cualificada y la menos cualificada, así como de la probabilidad de encontrar un empleo que remunere adecuadamente los conocimientos adquiridos. El pago de salarios más elevados por un mayor nivel educativo sólo constituye un incentivo importante para la inversión en educación si la diferencia salarial es suficientemente grande para compensar los costos en que se incurre durante todo el período de inversión. Todo parece indicar que esa diferencia salarial existe en los países en desarrollo, y que se profundiza al aumentar el nivel educativo; la diferencia entre los salarios de los trabajadores con formación secundaria y los que sólo han recibido enseñanza primaria suele ser superior a la que existe entre los trabajadores con formación primaria y los que nunca fueron escolarizados 14/.

La probabilidad de encontrar un empleo acorde con la formación adquirida mediante la inversión en educación y las diferencias salariales entre la mano de obra con distintos niveles de educación dependen en gran medida de la demanda de mano de obra cualificada. Sin embargo, en muchos países en desarrollo la inexistencia de esa demanda y el desempleo generalizado entre los trabajadores con formación primaria o secundaria, o el empleo de esos trabajadores en tareas mal remuneradas no acordes con su nivel educativo y los conocimientos adquiridos

13/ Sin embargo, en los estudios mencionados la correlación entre la distribución de la tierra y la del ingreso es tenue, probablemente porque la capacidad de la tierra para generar ingresos depende de diversos factores, entre los que se cuentan su calidad y las políticas agropecuarias, que no se tienen en cuenta en esos estudios. Una parcela de tierra que no genere muchos ingresos no constituye una garantía adecuada.

14/ Véase, por ejemplo, *World Development Report, 1995* (Nueva York, Oxford University Press para el Banco Mundial, 1995), pág. 39.

constituyen desincentivos para la inversión personal o familiar en educación, y tienen tanta importancia como la capacidad económica para sufragar los costos de esa inversión.

Además, la expansión demasiado rápida, sin relación con el crecimiento industrial, de la mano de obra con un alto nivel de formación también puede plantear problemas. Se menciona a menudo el elevado nivel educativo alcanzado a principios del decenio de 1960 en la República de Corea, pero también se ha señalado que en 1964, año en que el ingreso per cápita era de alrededor de 100 dólares y estaba estudiando en la universidad uno de cada 289 ciudadanos, graduados universitarios competían por empleos de barrenderos municipales, a pesar de una tradición que menospreciaba el trabajo manual. Un importante objetivo de la política del Gobierno a principios del decenio de 1960 fue reducir en una tercera parte la matrícula universitaria 15/. También en Malasia se han registrado altas tasas de desempleo entre la población con formación secundaria 16/.

La demanda de mano de obra cualificada depende en gran medida del nivel de desarrollo tecnológico alcanzado, y aumenta a un ritmo determinado por la velocidad a la que la economía incorpora avances tecnológicos. Puesto que ésta depende de la tasa de acumulación de capital, la inversión y el cambio tecnológico son los principales factores determinantes de la demanda de mano de obra cualificada. La rápida acumulación y el cambio tecnológico estimulan la inversión en educación al crear empleos bien remunerados y promover así la capacidad para financiar esa inversión.

Además, la acumulación de capital, la renovación tecnológica y la creación de empleo contribuyen considerablemente a aumentar la cantidad y calidad de la mano de obra cualificada al permitir a los trabajadores adquirir y desarrollar aptitudes a través de la formación en el empleo y la experiencia práctica. Desde el punto de vista de los trabajadores, los incentivos para participar en programas de capacitación en el empleo son similares a los que ofrece la enseñanza académica. Al mismo tiempo, la capacitación puede beneficiar a los empleadores al desarrollar conocimientos especializados relacionados con tareas concretas y elevar la productividad. La adquisición de esos conocimientos supone un beneficio para el conjunto de la sociedad; de ella pueden terminar beneficiándose otras empresas o industrias, mientras que sus costos son sufragados sólo por la empresa originaria. Si en otras partes de la economía o en el extranjero se pagan salarios más elevados, esa empresa tendrá que ofrecer una remuneración similar para retener a la mano de obra cualificada, lo que supondrá costos adicionales. De ahí que las empresas se muestren a menudo renuentes a emprender costosos programas de capacitación. Una solución consiste en que el Estado aporte medios para facilitar las actividades de capacitación. La concesión a las empresas de subvenciones vinculadas a la capacitación de los trabajadores constituye a menudo una alternativa adecuada.

A veces se ha señalado que la IED puede también promover en medida importante la adquisición de conocimientos especializados porque suele aplicarse a actividades productivas que requieren una utilización más intensiva de mano de obra cualificada que la producción nacional. Sin embargo, la medida en que esos efectos se transmitirán a la economía nacional dependerá de cuán fuertes sean

15/ Véase I. Adelman y S. Robinson, *Income Distribution Policy in Developing Countries: A Case Study of Korea* (Oxford University Press, 1981).

16/ Véase D. Mazumdar, *The Urban Labour Market and Income Distribution: A Study of Malaysia* (Oxford University Press, 1981).

los vínculos entre las empresas transnacionales y los productores del país y de la existencia de capacidad nacional que permita el desarrollo de esos vínculos. Los datos disponibles parecen indicar que sólo se produce una transmisión positiva y sustancial de los efectos a la economía nacional cuando las diferencias de capacidad y de tecnología entre las empresas nacionales y las extranjeras no son excesivas. Los países en los que no se observan los vínculos mencionados se caracterizan por diferencias considerables de nivel de cualificación y de salarios entre las empresas extranjeras y las nacionales 17/.

La capacitación y el aprendizaje práctico durante la vida laboral del trabajador son aspectos importantes de la formación de capital humano que, en el caso de empleos que requieran niveles moderados de cualificación, pueden resultar mucho más eficaces que impartir educación básica. En la mayor parte de los países en desarrollo los conocimientos adquiridos mediante aprendizaje en talleres artesanales se consideran a menudo superiores a los obtenidos de la enseñanza primaria y aun de la secundaria. Por consiguiente, el que las personas de familias pobres no puedan invertir mucho en la enseñanza académica no significa necesariamente que les esté totalmente vedada la adquisición de conocimientos. A niveles tecnológicos más avanzados, la adquisición de conocimientos especializados fuera de la escuela, mediante el aprendizaje práctico y la capacitación, es a menudo parte integrante del nivel de cualificación del trabajador, y buena parte de la capacitación en tareas manuales y de gestión se recibe en el empleo. La formación general que proporcionan las escuelas aumenta la adaptabilidad y la capacidad de aprendizaje y es un complemento esencial de la formación industrial en el empleo; resulta especialmente importante en el contexto de programas de modernización tecnológica. Sin embargo, su aportación a la industrialización depende en medida fundamental de la acumulación de capital y de la creación de empleos.

En el gráfico 13 se muestra la relación entre el nivel educativo de diversos países y la intensidad de utilización de mano de obra cualificada en la producción de sus exportaciones. El nivel educativo se mide por el promedio de años-persona de escolarización de la población de 15 años de edad en adelante, y la proporción de las exportaciones totales del país que representan las mercancías con gran densidad de mano de obra cualificada y de tecnología se utiliza como medida aproximada de la intensidad de utilización de mano de obra cualificada en la producción del país 18/. Para interpretar el gráfico hay que tener en cuenta que algunas de las exportaciones con gran densidad de mano de obra cualificada y de tecnología de países tales como Malasia, México y Tailandia tienen un contenido muy elevado de importaciones con gran densidad de mano de obra y de tecnología, puesto que una proporción elevada de esas exportaciones procede de actividades de montaje 19/. Además, algunos servicios no comerciables pueden ser muy intensivos en mano de obra cualificada.

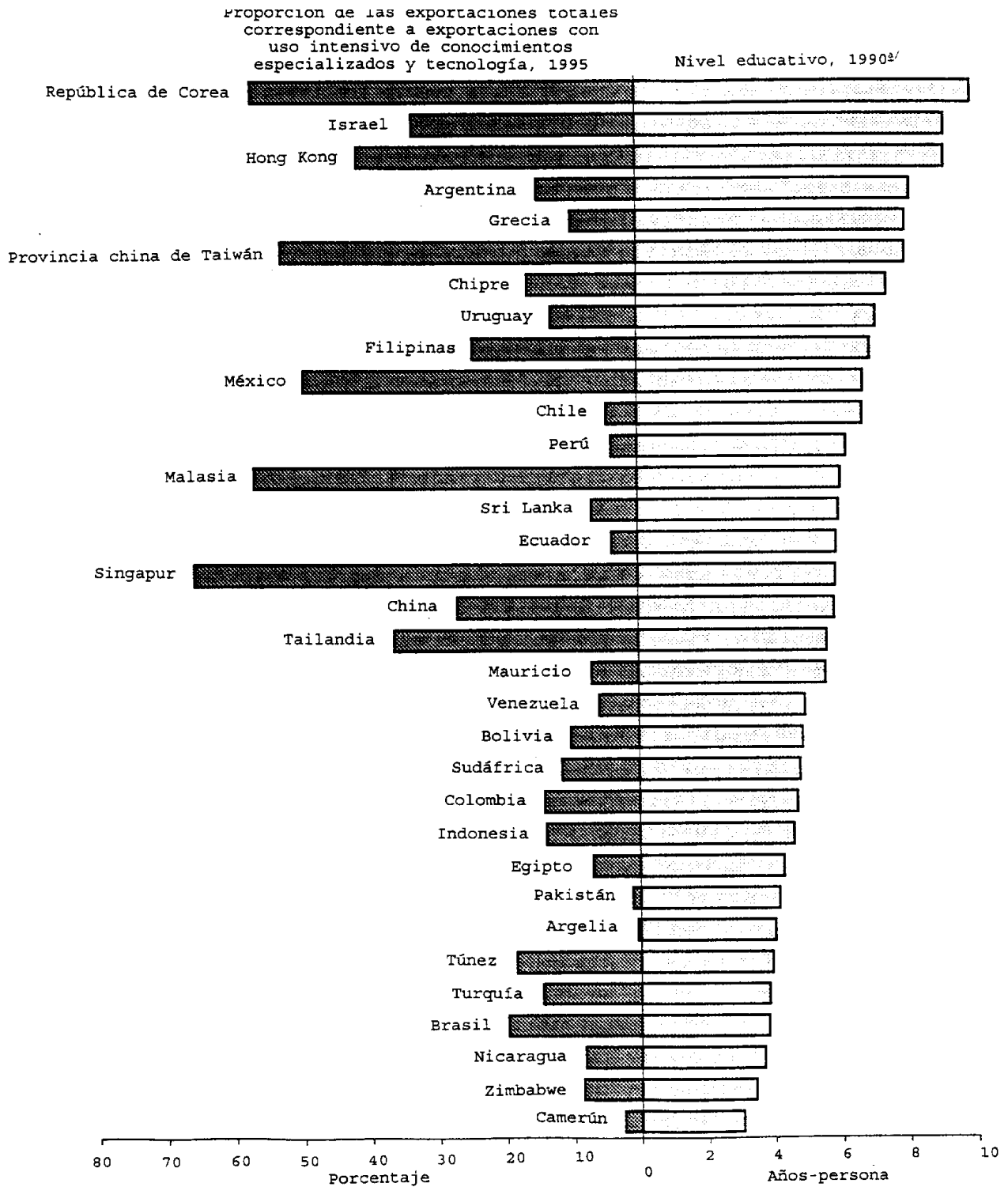
17/ Véanse UNCTAD, *World Investment Report, 1995* (publicación de las Naciones Unidas, Nº venta E.95.II.A.9, Nueva York y Ginebra, 1995), cap. III; A. Kokko, R. Tansini y M.C. Zejan, "Local Technological Capability and Productivity Spillovers from FDI in the Uruguayan Manufacturing Sector", *Journal of Development Studies*, vol. 32, 1996; y B. Aitken, A. Harrison y R.E. Lipsey, "Wages and foreign ownership. A comparative study of Mexico, Venezuela, and the United States", *Journal of International Economics*, vol. 40, 1996.

18/ Véase la definición de productos intensivos en mano de obra en *TDR, 1993*, segunda parte, cap. IV, secc. B.

19/ Véase *TDR, 1996*, segunda parte, cap. II, secc. C.3.

Gráfico 13

INTENSIDAD EN CONOCIMIENTOS ESPECIALIZADOS Y EN TECNOLOGÍA DE LAS EXPORTACIONES Y NIVEL EDUCATIVO DE ALGUNOS PAÍSES EN EL DECENIO DE 1990



Fuente: R.J. Barro y J.W. Lee (1996), "International Measures of Schooling Quality" *The American Economic Review* vol. 86, No. 2, 1996; Naciones Unidas, *cintas deCommodity Trade Statistics*

a/ Promedio de años-persona de escolarización de la población de 15 años de edad o más.

Si se excluyen esos sectores, se subestima la intensidad en mano de obra cualificada de la producción de economías como las de Hong Kong y Singapur, en las que la prestación de servicios desempeña un papel muy importante.

Sin embargo, aun teniendo en cuenta esas consideraciones, el gráfico 13 sustenta la hipótesis de que cierto nivel educativo es una condición necesaria pero no suficiente para la producción con gran densidad de mano de obra cualificada. Todos los países con una proporción elevada de exportaciones con gran intensidad de mano de obra cualificada tienen también un nivel educativo relativamente elevado, aunque los datos correspondientes a países tales como la Argentina, Chile, el Perú y el Uruguay parecen indicar que un nivel educativo relativamente elevado no se traduce automáticamente en exportaciones con gran intensidad de mano de obra cualificada. Esos países tienen niveles educativos tan elevados como los de las NEI del Asia oriental, pero la intensidad en mano de obra cualificada de su producción es muy inferior. En cambio, el Brasil y Túnez tienen niveles educativos inferiores a los de esas NEI, pero su intensidad de utilización de mano de obra cualificada es considerablemente superior. Casi todos los países en los que un nivel educativo elevado se ha traducido en exportaciones con gran densidad de mano de obra cualificada han registrado tasas elevadas de acumulación de capital, modernización tecnológica y crecimiento de la productividad durante muchos decenios, en particular las NEI del Asia oriental.

De esas consideraciones se desprende con claridad que, aun cuando una mayor igualdad en la distribución del ingreso y/o de la riqueza estimula la inversión en educación, no se crean necesariamente suficientes empleos cualificados para responder a las expectativas de todos los que han hecho esa inversión. El que se pueda alcanzar ese objetivo dependerá del ritmo de acumulación y del progreso técnico. Puesto que la inversión en activos físicos contribuye sustancialmente a estimular la demanda de educación y la disponibilidad de conocimientos aplicables a actividades laborales, la repercusión de la distribución del ingreso en la adquisición de conocimientos generales y prácticos depende en gran medida de sus efectos en la acumulación de capital.

D. Distribución y acumulación del ingreso personal y funcional

Como se ha examinado en el capítulo anterior, a pesar de diferencias importantes entre países, en las sociedades capitalistas un porcentaje relativamente elevado del ingreso nacional corresponde a una minoría relativamente reducida. Por consiguiente, son sobre todo las pautas de consumo de esa minoría las que determinan el ahorro y la acumulación. Esa observación es especialmente válida por lo que se refiere a los países en desarrollo, en los que los ingresos de la gran mayoría de la población son apenas suficientes para cubrir sus necesidades básicas, y fundamenta la opinión generalizada entre la mayoría de los analistas económicos de que se plantea cierta disyuntiva entre la igualdad de ingresos y el crecimiento por tener los ricos una tasa de ahorro mayor que la de los pobres. Esa opinión concuerda con diversas formulaciones de las pautas del ahorro privado ^{20/}.

Sin embargo, en el análisis de la relación entre el ahorro y los ingresos de los ricos y de los pobres, puede adoptarse un enfoque diferente, que se

^{20/} Véase un examen de esas formulaciones y de sus consecuencias para la relación entre desigualdad y ahorro en K. Schmidt-Hebbel y L. Servén, "Income Inequality and Aggregate Saving. The Cross-Country Evidence", *Policy Research Working Paper No. 1561*, Banco Mundial, Washington, D.C., enero de 1996.

Recuadro 7

CRECIMIENTO Y DISTRIBUCIÓN SEGÚN LAS TRADICIONES CLÁSICA Y KEYNESIANA

Una característica común de las teorías clásica y keynesiana del crecimiento económico consiste en que ambas vinculan el proceso de acumulación a la distribución funcional del ingreso. Tanto para Ricardo como para Marx, los beneficios no sólo constituyen un incentivo a la inversión, sino que son la única fuente de acumulación de capital. A largo plazo, los salarios tienden a mantenerse al nivel de subsistencia, aunque puedan fluctuar a corto plazo. Ricardo lo explicó por la "Ley de Malthus", mientras que Marx lo atribuyó a la existencia de un "ejército de reserva" de trabajadores desempleados. Según ambas teorías, la interacción entre la acumulación y los beneficios pone en marcha un proceso descendente acumulativo por el que la acumulación conduce a una disminución de los beneficios, que, a su vez, reduce la acumulación. Ricardo lo atribuye a que los rendimientos decrecientes en el sector agrícola aumentan los costos salariales en la industria, incrementando las rentas de la tierra en detrimento de los beneficios industriales. Según Marx, en cambio, la profundización del capital (el aumento de la "composición orgánica del capital") resultante de la acumulación reduce el excedente extraído de los trabajadores por cada unidad de capital, mermando así los beneficios y moderando el ritmo de acumulación.

Keynes también basa su análisis de la distribución del ingreso y el crecimiento en una perspectiva de clase, pero, a diferencia de la economía política clásica, considera que existe entre beneficios y acumulación una interacción que hace que se refuercen mutuamente. Esa interacción fue formulada por primera vez por Keynes y Kalecki en el decenio de 1930, en el contexto de la determinación del ingreso a corto plazo, y posteriormente por Kaldor en el decenio de 1950, en el contexto de la acumulación y el crecimiento. Partiendo del supuesto de que la propensión de los capitalistas a ahorrar sobre sus beneficios es mayor que la de los trabajadores a ahorrar sobre sus salarios, y de que los precios reaccionan a la demanda agregada más rápidamente que los salarios, se demostró que la participación de los beneficios en el ingreso nacional estaba relacionada positivamente con la tasa de inversión y negativamente con la propensión a ahorrar sobre los beneficios. Si los trabajadores no ahorran en absoluto, los beneficios están determinados exclusivamente por el gasto de los capitalistas; por consiguiente, "los trabajadores gastan lo que ganan y los capitalistas ganan lo que gastan". Si los capitalistas invierten una proporción elevada de sus ingresos, el ahorro agregado y la tasa de ahorro agregado aumentarán al redistribuirse el ingreso de los trabajadores a los capitalistas. En cambio, en una economía en la que la tasa de inversión es baja y/o la tasa de ahorro entre los trabajadores elevada, la participación de los beneficios en el ingreso tiende a ser menor.

Sin embargo, cuando los trabajadores ahorran, la inversión de sus ahorros y la acumulación de riqueza les permite obtener rentas de la propiedad (dividendos o intereses). Esa observación constituyó el punto de partida de la reelaboración de la teoría en el decenio de 1960. En esas condiciones, las participaciones de los salarios y los beneficios (pero no las de los trabajadores y los capitalistas) en el ingreso nacional son independientes de la tasa de ahorro de los trabajadores.

Todo ese análisis se basa en el supuesto de que los salarios nominales no reaccionarían al aumento de los precios resultante de incrementos de la inversión y de la demanda agregada. Si lo hacen, el proceso de redistribución-crecimiento topa con la barrera de la inflación, como señaló la economista de Cambridge Joan Robinson. Si existe un límite a la disminución del nivel absoluto de los salarios, se pone en marcha un proceso de inflación en cuanto la inversión excede el nivel compatible con las tasas salariales mínimas aceptables, lo que pone un límite al aumento de la proporción de los beneficios y, por lo tanto, de la tasa de ahorro agregado.

aparta de la tradición clásica (descrita en el recuadro 7) y se centra en la distribución funcional del ingreso, es decir, la distribución entre rentas, beneficios y salarios. Cada tipo funcional de ingresos se define como la fuente de ingresos de una determinada clase: los terratenientes reciben rentas, los capitalistas beneficios y los trabajadores salarios. Según ese análisis, la propensión al ahorro sobre los beneficios es mayor que la propensión al ahorro sobre los salarios, por lo que una redistribución del ingreso en favor de los beneficios aumentaría el ahorro agregado a cualquier nivel de ingresos. La idea de que los capitalistas ahorran una proporción mayor de sus beneficios que los trabajadores de sus salarios fue utilizada por Keynes para justificar el funcionamiento del sistema capitalista en el siglo XIX en Europa y Norteamérica, examinado en el capítulo II. Keynes describió así el sistema:

Europa estaba organizada social y económicamente de la manera que garantizaba la máxima acumulación de capital. Aunque fueron

mejorando en cierta medida las condiciones de vida cotidianas de la mayoría de la población, la configuración de la sociedad hacía que gran parte del aumento del ingreso estuviera controlado por la clase menos propensa a consumirlo ... En esa característica reside la principal justificación del sistema capitalista. Si los ricos hubieran gastado en su propio goce la riqueza recién adquirida, hace tiempo que el mundo habría encontrado intolerable ese régimen 21/.

En ese marco conceptual, por lo tanto, la desigualdad es una característica esencial del proceso de acumulación y crecimiento en el sistema capitalista. La inversión constituye una justificación social y económica de la concentración de una parte importante del ingreso nacional, en forma de beneficios, en manos de una pequeña minoría. Funciona en realidad como un impuesto social sobre los beneficios que restringe la utilización de éstos para el consumo personal de los capitalistas, lo que hace que la desigualdad sea menor en el consumo que en el ingreso. Por consiguiente, según este enfoque, a diferencia del centrado en la inestabilidad social, que se examinó en la sección anterior, la cohesión social y la estabilidad dependen, más que de la distribución de los ingresos, de la forma en que los ricos utilizan los suyos. La desigualdad puede tolerarse si va acompañada de acumulación y si "van mejorando las condiciones de vida cotidianas de la mayoría de la población".

Sin embargo, el hecho de que la propensión al ahorro sobre los beneficios sea mayor que sobre los salarios no entraña necesariamente que el ahorro y la inversión agregados aumenten al hacerlo la desigualdad en la distribución del ingreso. Aunque en algunos estudios empíricos se ha hallado una correlación positiva entre la desigualdad de ingresos y el ahorro agregado, esos resultados no se mantienen en todos los supuestos ni para diferentes grupos de países. En un reciente estudio en que se utilizaron datos de "alta calidad" sobre la distribución (según se explica en el capítulo III) correspondientes a 52 países no se halla fundamento a la hipótesis de que la desigualdad de ingresos afecta al ahorro agregado, ya sea en los países en desarrollo o en los países industrializados 22/.

En los gráficos 14 A y B se relaciona la participación de la inversión privada en el PIB con la participación del 20% más rico de la población en la distribución del ingreso (gasto) personal en diversos países en desarrollo de ingreso bajo y mediano en el decenio de 1970 y en el período 1980-1994 23/. Se observan considerables diferencias entre los países en lo que se refiere a la relación entre la desigualdad, medida por la concentración del ingreso (gasto) en el 20% más rico, y la proporción del PIB correspondiente a la inversión privada. En promedio, tanto la inversión como la participación en el ingreso del 20% más rico son reducidas en los países de ingreso bajo (gráfico 14 A).

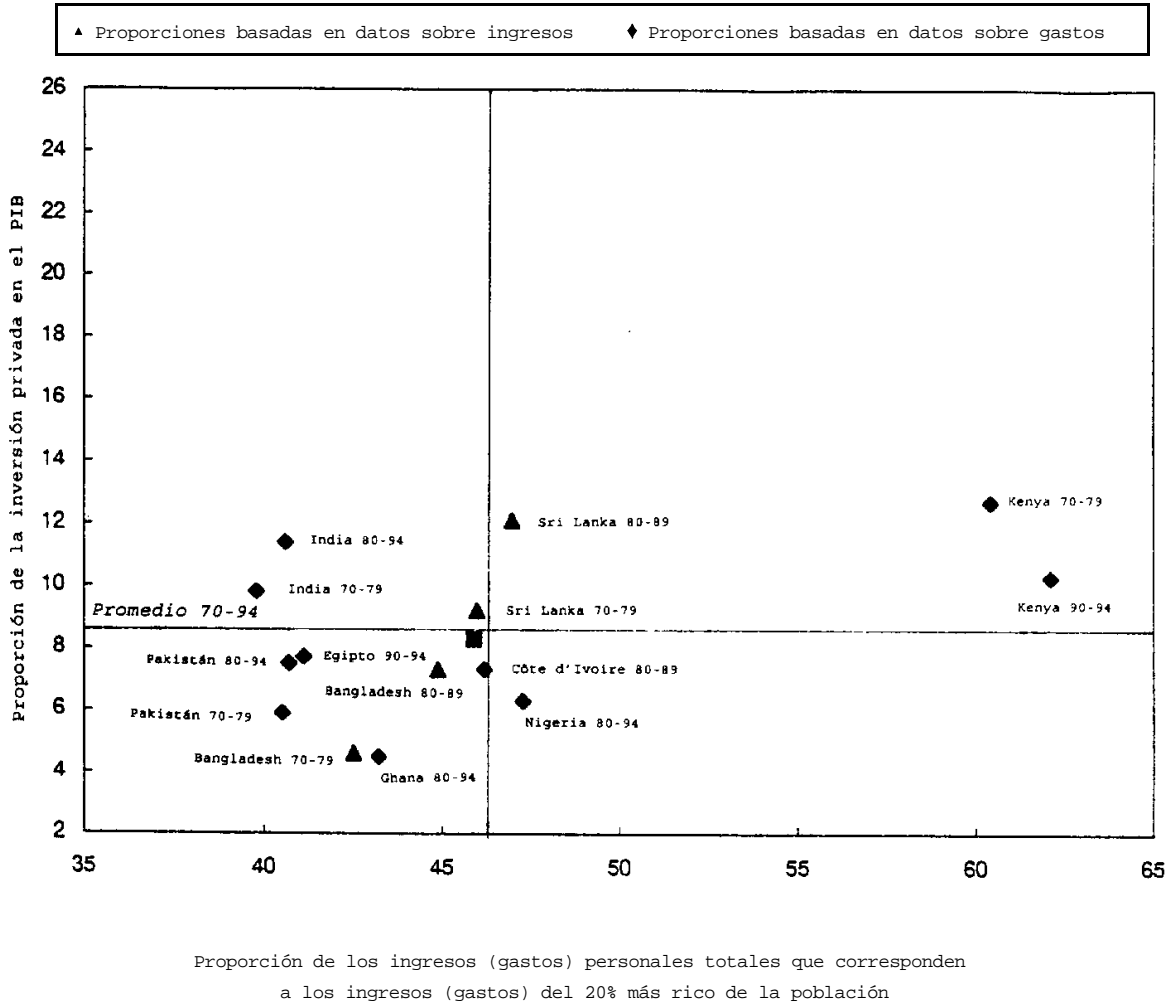
21/ J.M. Keynes, *The Economic Consequences of the Peace* - vol. II de *The Collected Writings of John Maynard Keynes* (tercera edición) Londres, Macmillan, 1971), pág. 11.

22/ Véase Schmidt-Hebbel y Servén, *op. cit.*, donde se reseñan también los estudios empíricos sobre la relación entre ahorro y distribución del ingreso.

23/ Al incluir la IED en las cifras de la inversión privada se sobrestima la inversión interna. Sin embargo, si se dedujera de esas cifras la IED se subestimaría la inversión interna, puesto que las inversiones extranjeras abarcan, además de las inversiones nuevas, la compra de activos existentes.

Gráfico 14A

PAÍSES DE INGRESO BAJO: PROPORCIÓN DE LOS INGRESOS PERSONALES TOTALES QUE CORRESPONDE A LOS INGRESOS DEL 20% MÁS RICO DE LA POBLACIÓN, E INVERSIÓN PRIVADA COMO PROPORCIÓN DEL PIB, 1970-1994
(En porcentaje)



Fuente: F.Z. Jaspersen, A.H. Aylward y M.A. Sumlinski, *Trends in Private Investment in Developing Countries* IFC Discussion Paper No. 28 (Washington, D.C., Banco Mundial, 1995); datos compilados por K. Deininger y L. Squire (véase nota 4 del capítulo III).

Sin embargo, conviene señalar también que en casi todos los países de ingreso bajo los datos sobre la distribución se refieren al gasto y no al ingreso personal, por lo que indican un grado de concentración menor. En ese grupo la participación del 20% más rico oscila del 40 al 50% del ingreso (gasto) personal total en casi todos los países incluidos en el gráfico, mientras que la tasa de inversión privada oscila del 4,5% del PIB (Ghana en el período 1980-1994 y Bangladesh en el decenio de 1970) al 12% (la India, Sri Lanka y Kenya en el decenio de 1970). En Kenya la proporción correspondiente al 20% más rico es considerablemente más elevada que en otros países de ingreso bajo, al parecer por la elevada concentración de la propiedad privada de tierras; según una

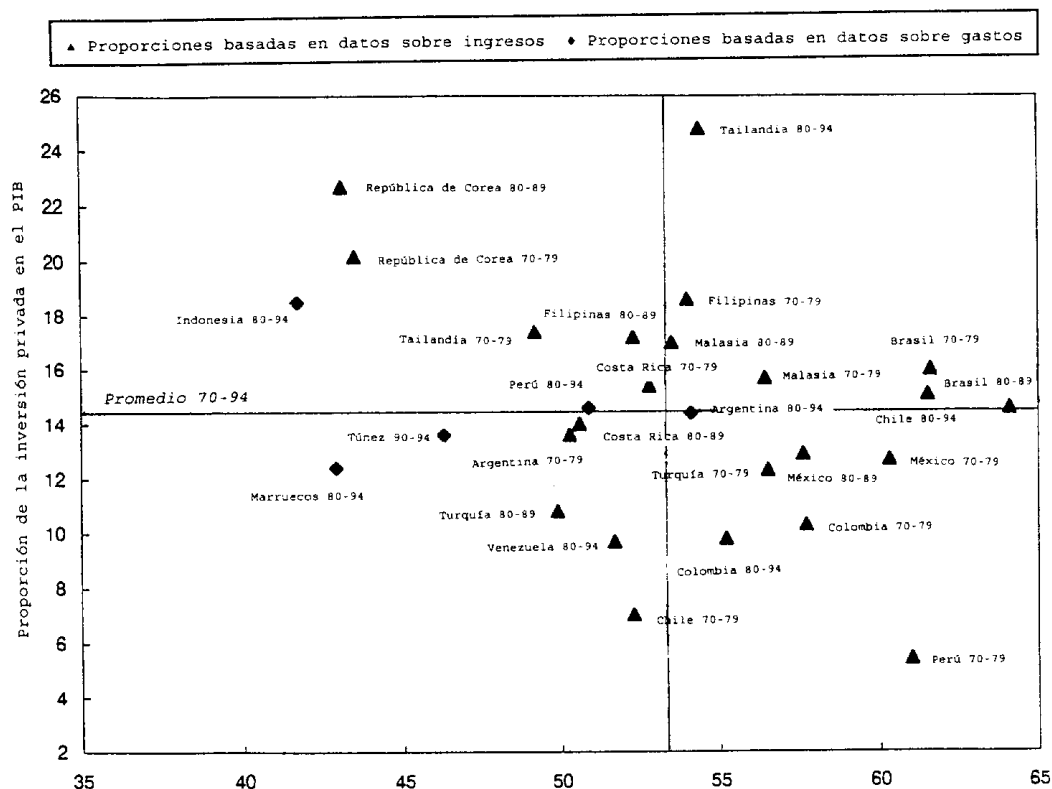
estimación, el coeficiente de Gini de la distribución de la tierra en ese país es de 0,72 24/.

Entre los países de ingreso mediano, la participación del 20% más rico es de más del 50% del ingreso (gasto) personal total en la gran mayoría de los países, mientras que las tasas de inversión privada oscilan del 5% (el Perú en el decenio de 1970) al 25% del PIB (Tailandia de 1980 a 1994) (gráfico 14 B).

Gráfico 14B

PAÍSES DE INGRESO MEDIANO: PROPORCIÓN DE LOS INGRESOS PERSONALES TOTALES QUE CORRESPONDE A LOS INGRESOS DEL 20% MÁS RICO DE LA POBLACIÓN, E INVERSIÓN PRIVADA COMO PORCENTAJE DEL PIB, 1970-1994
(En porcentaje)

▲ Proporciones basadas en datos sobre ingresos ◆ Proporciones basadas en datos sobre gastos



Proporción de los ingresos (gastos) personales totales que corresponden a los ingresos (gastos) del 20% más rico de la población

Fuente: Véase el gráfico 14A.

24/ Véase A.R. Khan, "Reversing the Decline of Output and Productive Employment in Rural Sub-Saharan Africa", *Issues in Development, Discussion Paper No. 17*, OIT, Ginebra, 1997, cuadro 5.

Diversos países con tasas de inversión similares tienen tasas de concentración muy diferentes, y algunos países con estructuras de distribución del ingreso similares difieren pronunciadamente en sus tasas de inversión privada. En la mayoría de los países de América Latina la tasa de inversión es inferior a la media, mientras que la tasa de concentración es más elevada. Algunos países del Asia sudoriental, en particular Malasia y Tailandia, tienen tasas de concentración comparables a las de América Latina, pero tasas de inversión privada considerablemente más elevadas. Indonesia y, en medida todavía mayor, la República de Corea, tienen también tasas de inversión privada elevadas, pero tasas de concentración del ingreso mucho menores.

La relación entre la inversión privada y la concentración del ingreso parece ser relativamente estable a lo largo del tiempo. Dos países de ingreso mediano (Chile y Tailandia) registraron durante el pasado decenio aumentos importantes de sus tasas de inversión privada, acompañados en ambos casos de un aumento de la participación del 20% más rico de la población. En Chile, sin embargo, la tendencia al incremento de la concentración del ingreso parece haberse invertido en el decenio de 1990, mientras que la tasa de inversión privada ha seguido aumentando. En algunos otros países (en particular el Brasil y Malasia) la tasa de inversión privada fue mayor y la concentración del ingreso menor durante el período 1980-1994 que en el decenio de 1970, pero la variación fue mucho más suave.

Al interpretar esas diferencias entre países en cuanto a la relación entre distribución e inversión es importante tener presente que no existe una correspondencia estricta entre la distribución del ingreso entre salarios y beneficios y su distribución entre personas. La medida en que una elevada participación de los beneficios en el valor añadido se corresponde con un grado importante de desigualdad en la distribución del ingreso personal depende de diversos factores. En primer lugar, los salarios no siempre son el componente más importante de los ingresos de la mano de obra en los países en desarrollo. En los países que se encuentran en las primeras etapas del desarrollo industrial, y en particular allí donde la agricultura es la principal actividad económica, los ingresos de los pequeños propietarios de tierra, los artesanos y los tenderos, así como de los trabajadores autónomos del sector estructurado y del no estructurado, pueden ser más importantes que los ingresos salariales. En muchos países esas fuentes de ingresos corresponden a los sectores más pobres de la población, mientras que los asalariados se sitúan en la gama de ingresos mediana. En esas economías la principal forma de ingresos de la propiedad son en muchos casos las rentas de la tierra y no los beneficios.

En segundo lugar, la medida en que una elevada proporción de beneficios da lugar a importantes desigualdades de ingresos depende de la distribución de los activos de capital. Por ejemplo, en el caso extremo (e improbable) de que el capital estuviera distribuido por igual entre toda la población, la distribución de los ingresos personales sería totalmente independiente de la distribución del valor añadido entre salarios y beneficios. La propiedad de activos de capital por los trabajadores surge en un estadio relativamente avanzado del proceso de industrialización y desarrollo, a menudo en forma de ahorro contractual en instituciones tales como fondos de pensiones. Cuando los trabajadores, además de sus salarios, reciben ingresos por la propiedad de activos de ese tipo, la distinción entre salarios y beneficios deja de coincidir con la distinción entre los ingresos de los trabajadores y los de los capitalistas, y una redistribución entre salarios y beneficios no conduciría necesariamente a grandes cambios en la distribución del ingreso personal. Además, tanto la teoría como los datos empíricos parecen indicar que los trabajadores ahorran más sobre los beneficios y otros ingresos conexos que sobre los salarios (véase el capítulo VI), por lo

que una redistribución de los beneficios de los capitalistas a los trabajadores no conduciría necesariamente a un descenso considerable del ahorro privado total 25/.

Por último, los ingresos personales no coinciden exactamente con los funcionales porque una parte importante de los ingresos privados (como el ahorro contractual mencionado en el párrafo anterior) queda retenida en instituciones y no se registra como ingreso personal. A ese respecto, conviene distinguir entre las primas de seguros pagadas por los empleados a fondos de pensiones privados, que se tratan como ingresos y ahorro de las unidades familiares, y los pagos a los programas públicos de seguridad social, que se tratan como impuestos sobre la renta 26/. Puesto que en los países en desarrollo los planes públicos de pensiones están tradicionalmente mucho más extendidos que los planes privados, buena parte del ahorro institucional de las unidades familiares se realiza antes del pago de la remuneración del trabajo. Tampoco se incluye en el ingreso personal una partida todavía más importante, los beneficios no distribuidos de las empresas. Si se retiene una parte importante de los beneficios, una participación elevada de los beneficios en el valor añadido no conlleva necesariamente grandes desigualdades de ingresos personales; un mayor grado de igualdad en la distribución de los ingresos personales puede ser sencillamente el resultado de una mayor propensión a retener los beneficios y no de una participación menor de los beneficios en el valor añadido. Por consiguiente, una participación elevada de los beneficios en el valor añadido puede ir acompañada de un grado mayor o menor de desigualdad en la distribución del ingreso personal, según la propensión de las empresas a retener sus beneficios con fines de inversión. A cada nivel de participación de los beneficios en el valor añadido, una propensión más elevada de las empresas al ahorro y a la inversión generaría no sólo un crecimiento más rápido, sino también una distribución más equitativa del ingreso personal.

No cabe duda de que la importancia de la retención de beneficios por las empresas tiende a aumentar con el desarrollo económico y la industrialización. De ahí que las comparaciones internacionales de la distribución del ingreso conduzcan a menudo a sobrestimar la diferencia en el grado de desigualdad entre los países en desarrollo y los países desarrollados, puesto que en los primeros tienen menos importancia las actividades de las empresas y la retención de sus beneficios. Sin embargo, conviene observar asimismo que, a partir de los 300 dólares de ingreso per cápita, también en los países en desarrollo las empresas empiezan a desempeñar un papel importante, a menudo en el sector más moderno, y sus beneficios no distribuidos pueden constituir una proporción importante del valor añadido 27/. Por consiguiente, la medida en que las empresas retienen sus beneficios puede también influir en la comparación del grado de desigualdad en la distribución del ingreso personal en diferentes países en desarrollo.

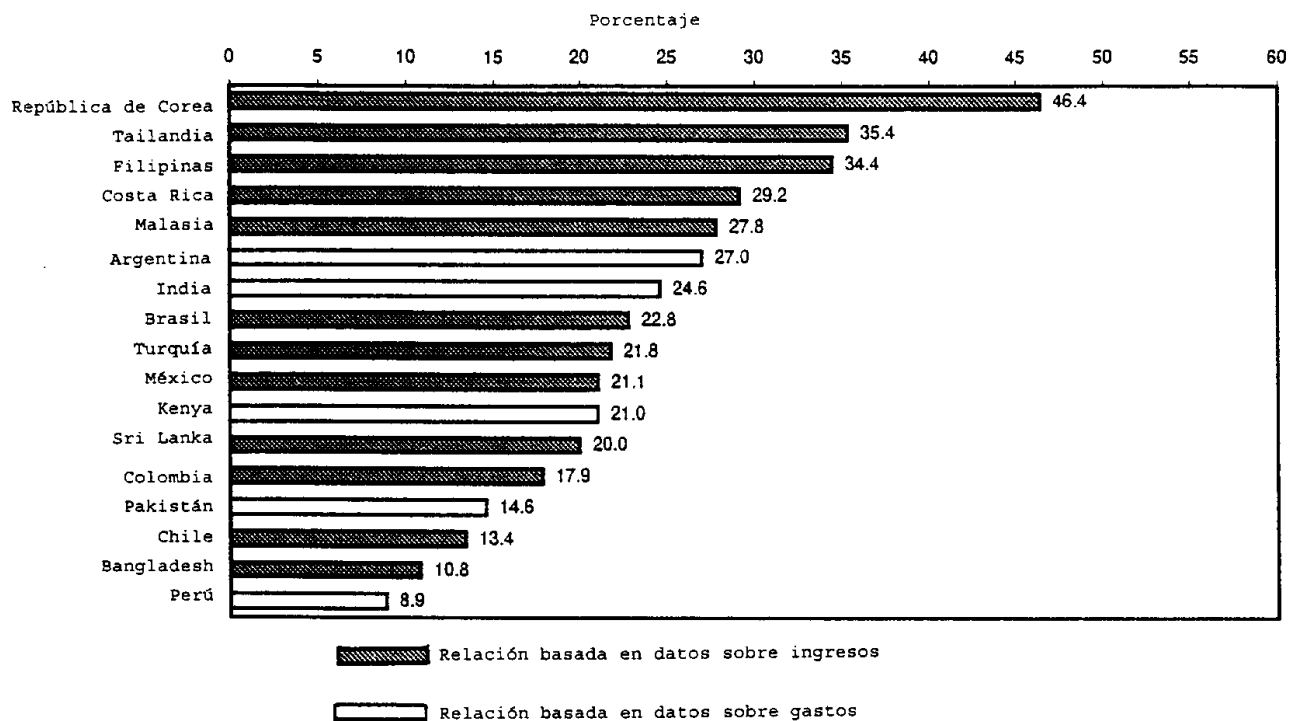
25/ L.O. Taylor, "Saving out of Different Types of Income", *Brookings Papers on Economic Activity*, No. 2, 1971; y E. Malinvaud, "Pure Profits as Forced Saving", *Scandinavian Journal of Economics*, vol. 88, No. 1, 1986.

26/ A. Dean, M. Durand, J. Fallon y P. Hoeller, "Saving Trends and Behaviour in OECD Countries", *Working Paper No. 67*, OCDE, París, junio de 1989, pág. 79.

27/ Véase J. Lecallion, F. Paukert, C. Morrisson y D. Garmidis, *Income Distribution and Economic Development. An Analytical Survey* (Ginebra, OIT, 1984), pág. 50.

Gráfico 15A

RELACIÓN ACUMULACIÓN/CONCENTRACIÓN^{a/} EN ALGUNOS PAÍSES EN DESARROLLO, 1970-1979



Fuente: Véase el gráfico 14A.

a/ Participación de la inversión privada en el PIB, expresada como porcentaje de la participación del 20% más rico de la población en el ingreso o el consumo total.

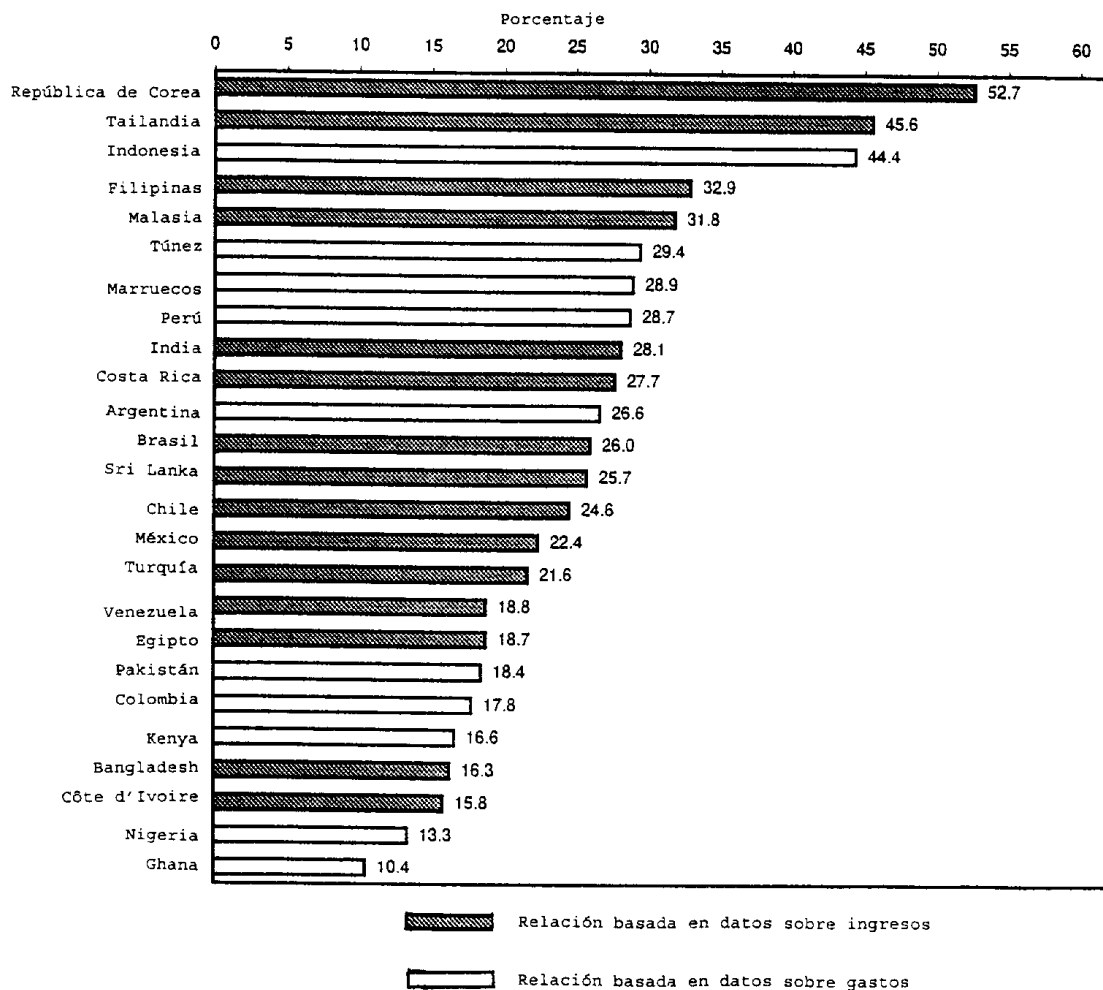
Las variaciones que se observan de un país a otro en la relación entre la distribución del ingreso personal y la acumulación de capital parecen indicar que, desmintiendo la descripción de Keynes del funcionamiento del capitalismo en Europa y Norteamérica durante el siglo XIX, la vida económica y social de los países en desarrollo no está siempre organizada "de la manera que garantice la máxima acumulación de capital". En efecto, la medida en que los ricos ahorran e invierten sus ingresos en activos productivos varía considerablemente de un país a otro y desempeña un papel fundamental como determinante de sus respectivos resultados económicos.

Los ingresos de la propiedad, que abarcan rentas y beneficios, constituyen la principal fuente de ingresos de los ricos. No se cuenta con datos directos sobre el ahorro y la inversión de los receptores de esos ingresos en los países en desarrollo. Se dispone de alguna información sobre el aporte de los beneficios retenidos de las empresas a la formación de capital en un pequeño número de países en desarrollo, y esos datos se examinarán en la sección siguiente. Un procedimiento que permite estudiar la situación de un número mayor de países en desarrollo, así como otros ingresos distintos de los beneficios que reciben los ricos, consiste en comparar la participación del 20% más rico en la distribución del ingreso personal con la inversión privada total, utilizando los datos presentados en los gráficos 14 A y B. En los países en desarrollo buena parte de la inversión privada suele ser realizada directa o indirectamente por

ese grupo de ingresos, aunque se financie en parte con el ahorro de personas de ingresos inferiores o mediante transferencias del extranjero. La participación de la inversión privada en el PIB es, pues, sólo una medida indirecta del grado en que los ricos destinan sus ingresos a la inversión. El 20% más rico suele abarcar a todos los principales receptores de rentas de la propiedad, ya sean receptores de beneficios o rentistas.

Gráfico 15B

RELACIÓN ACUMULACIÓN/CONCENTRACIÓN^{a/} EN ALGUNOS PAÍSES EN DESARROLLO, 1980-1994^{b/}



Fuente: Véase el gráfico 14A.

a/ Participación de la inversión privada en el PIB, expresada como porcentaje de la participación del 20% más rico de la población en el ingreso o el consumo total.

b/ Las relaciones correspondientes a la República de Corea, Filipinas, Malasia, Costa Rica, el Brasil, Sri Lanka, Turquía, Bangladesh y Côte d'Ivoire abarcan de 1980 a 1989, y las correspondientes a Túnez, Egipto y Kenya, de 1990 a 1994.

Como se ha observado en el capítulo III, los datos disponibles sobre la distribución del ingreso personal en algunos países se basan en la participación en el consumo y no en la proporción de los ingresos. En tales casos, que abarcan a la mayoría de los países de ingreso bajo, la relación entre la participación de la inversión privada en el PIB y la participación del 20% más rico (es decir, la relación acumulación/concentración, o RAC) es un indicador de la medida en que los ricos destinan sus ingresos a la inversión en vez de al consumo personal. Aun cuando los datos sobre la distribución se refieren al ingreso personal, la RAC mide esa misma relación, puesto que los datos que se presentan en la sección siguiente parecen indicar que las clases propietarias ahorran principalmente a través de la retención de beneficios por las empresas, y utilizan sus ingresos personales principalmente para el consumo.

En los gráficos 15 A y B se clasifican los países en desarrollo por su RAC en el decenio de 1970 y en el período 1980-1994, respectivamente. Suelen encabezar la lista los países prósperos del Asia oriental, seguidos por los países del África septentrional, de América Latina y del África subsahariana. La clasificación de los países permanece en gran medida invariable de un período a otro, con la notable excepción de Chile y el Perú, que ocupan en el segundo período un puesto considerablemente más alto en la escala.

Por las razones señaladas, el RAC no es sino una medida indirecta de cómo las clases propietarias distribuyen sus ingresos entre el consumo y la inversión. Sin embargo, la clasificación de países por su RAC se corresponde a grandes rasgos con su clasificación según el aporte de los beneficios de las empresas a la acumulación de capital y al crecimiento, que se examina en la sección siguiente. Se confirma así que el crecimiento y la industrialización dependen en gran medida de cómo divide la clase capitalista sus ingresos entre los dos tipos de gasto.

E. Beneficios y acumulación

Tanto la teoría como los datos empíricos indican que la acumulación de capital en la industria se financia fundamentalmente por el ahorro sobre los beneficios, y ese ahorro suele consistir en retenciones de las empresas y no en ahorro de las unidades familiares sobre los dividendos. Los capitalistas ahorran principalmente a través de los beneficios no distribuidos de las empresas, mientras que los dividendos personales se destinan en gran medida al consumo. Los accionistas suelen tener en cuenta en sus decisiones de ahorro los beneficios no distribuidos, pues esas retenciones aumentan el valor de mercado de las empresas y, por consiguiente, la riqueza de los accionistas, lo que, a su vez, estimula el consumo personal ^{28/}. Sin embargo, la propensión marginal al consumo con cargo a los ingresos retenidos es menor que la propensión marginal al consumo con cargo a los ingresos distribuidos, por lo que un incremento del ahorro de las empresas no se compensa por una disminución equivalente del ahorro de las unidades familiares. Por consiguiente, el ahorro de las unidades familiares y el de las empresas no son perfectamente intercambiables; las retenciones de las empresas aumentan el ahorro total sobre los beneficios y son el principal factor determinante de la elevada propensión al ahorro sobre los beneficios.

Las decisiones de las empresas sobre qué proporción de los beneficios debe retenerse no son independientes de sus decisiones de inversión. A largo plazo, una tasa de retención elevada va acompañada casi siempre de altas tasas de inversión. En ese sentido, una propensión elevada a la retención de beneficios

^{28/} Véase Malinvaud, *op. cit.*

es indicio de una fuerte tendencia a la acumulación y de dinamismo empresarial. El grado de dinamismo y la división de los beneficios entre el ahorro y el consumo varían considerablemente de un país a otro y tienen una influencia fundamental en el ritmo general de acumulación y de industrialización. También son un importante factor determinante del grado de desigualdad en la distribución del ingreso personal. El hecho de que en el Asia oriental se diera una mayor propensión al ahorro y a la inversión con cargo a los beneficios ha sido un factor fundamental que ha propiciado no sólo tasas más elevadas de acumulación y de crecimiento, sino también una distribución del ingreso personal más equitativa que la de casi todos los demás países en desarrollo.

Cuadro 42

AHORRO E INVERSIÓN PRIVADOS, COMO PORCENTAJE DEL PIB,
EN ALGUNOS PAÍSES DE LA OCDE

País/sector	1960-1970		1971-1980		1981-1990	
	Ahorro	Inversión	Ahorro	Inversión	Ahorro	Inversión
Estados Unidos						
Total	17,7	16,1	19,1	17,3	19,4	16,9
Economías domésticas	9,2	7,1	10,7	7,5	10,3	7,0
Empresas	8,5	9,0	8,4	9,8	9,1	9,9
Japón						
Total	28,3	30,7	30,4	28,2	26,2	23,6
Economías domésticas	13,3	8,0	17,9	10,3	14,9	7,5
Empresas	15,0	22,7	12,6	17,9	11,3	16,1
Alemania						
Total	21,1	22,7	20,4	19,5	20,8	17,6
Economías domésticas	6,9	..	8,7	..	7,9	..
Empresas	14,2	..	11,8	..	12,9	..
Francia						
Total	22,2	21,8	18,8	17,3
Economías domésticas	13,6	10,0	9,8	7,4
Empresas	8,6	11,8	9,0	9,9
Reino Unido						
Total	14,8	14,7	15,3	15,7	15,5	15,7
Economías domésticas	5,4	3,0	6,1	3,9	5,9	4,9
Empresas	9,4	11,7	9,2	11,8	9,6	10,8
Italia						
Total	26,0	16,8	31,2	16,6	28,1	17,7
Economías domésticas	24,5	7,2	21,7	9,9
Empresas	6,6	9,4	6,4	7,8
Suecia						
Total	14,3	17,0	15,0	16,6
Economías domésticas	4,9	4,5	3,0	3,3
Empresas	9,4	12,5	12,0	13,3

Fuente: OCDE, *National Accounts* varios números.

1. Datos sobre los países industriales

En el cuadro 42 se muestran el ahorro y la inversión privados totales de algunos países de la OCDE y su distribución entre las unidades familiares y las empresas durante los últimos tres decenios, en porcentajes del PIB. Entre esas

tasas de ahorro e inversión privadas totales se observan considerables diferencias; las más elevadas (alrededor del 30% del PIB en el Japón durante los decenios de 1960 y 1970) fueron de más del doble de las más bajas (Suecia y el Reino Unido).

En la mayoría de los países la aportación de los beneficios no distribuidos de las empresas al ahorro privado total es a menudo tan importante como la de las unidades familiares, o incluso más, en particular en el Japón en el decenio de 1960 y en Alemania, el Reino Unido y Suecia durante todo el período estudiado. Cabe destacar que el ahorro de las empresas en el Japón fue particularmente elevado durante el decenio de 1960, período en el que el crecimiento medio anual de la producción total y de la producción de la industria era de alrededor del 10% y del 13%, respectivamente. El único país en el que el ahorro de las unidades familiares es considerablemente mayor que el de las empresas es Italia, pero ello se debe en gran medida a que en las cuentas nacionales quedan incluidas en el sector de las unidades familiares las empresas no registradas. En todos los países, la aportación del ahorro de las unidades familiares a la formación de capital de las empresas es menos importante que la de los beneficios no distribuidos.

Existe acuerdo general en que, por diversas razones, los datos sobre el ingreso nacional tienden a sobrestimar la aportación de las unidades familiares a la inversión productiva y en que, si se midiera con precisión, el ahorro de las unidades familiares resultaría mucho menor 29/. Un estudio sobre los Estados Unidos que abarcaba el período 1947-1991 reveló que el ahorro bruto de las unidades familiares no era sustancialmente superior a su formación bruta de capital. En términos acumulativos, ésta equivalía al 99,8% del ahorro bruto de las unidades familiares, mientras que el ahorro bruto de las empresas fue superior a su formación bruta de capital en 34 de esos 45 años 30/. Análogamente, un estudio sobre el Reino Unido que abarcaba el período 1952-1984 reveló que, si se medía adecuadamente, el ahorro voluntario de las unidades familiares era apenas suficiente para atender a la inversión familiar. La inversión de las empresas procedía de beneficios no distribuidos y de contribuciones obligatorias a fondos de pensiones 31/. Por último, diversos estudios realizados en el Japón han indicado que, una vez eliminados diversos sesgos de las estimaciones del ahorro familiar, éste no es tan elevado como se deduciría de las cifras oficiales, ni en términos absolutos ni en comparación con otros países, en particular los Estados Unidos. Sin embargo, esos estudios indican también que los excedentes generados por las unidades familiares para la inversión en el sector público y en el de las empresas son mayores en el Japón que en otros países 32/.

29/ Véase un examen de esa cuestión en R. Ruggles, "Distinguished Lecture on Economics in Government. Accounting for Saving and Capital Formation in the United States, 1947-1991", *Journal of Economic Perspectives*, vol. 7, No. 2, primavera de 1993; y A. Dean y otros, *op. cit.*

30/ Ruggles, *op. cit.*

31/ C. Pitelis, *Corporate Capital. Control, Ownership, Saving and Crisis* (Cambridge, Cambridge University Press, 1987).

32/ Véanse C.Y. Horioka, "Is Japan's Household Saving Rate Really High?", *Review of Income and Wealth*, serie 41, No. 4, diciembre de 1995, y las referencias que allí se mencionan.

Los resultados de los estudios sobre los Estados Unidos y el Reino Unido se han interpretado como confirmación de la teoría clásica de que el ahorro de las unidades familiares no aporta fondos para la inversión productiva 33/. El hecho de que la aportación del ahorro familiar a la formación de capital de las empresas sea mayor en el Japón puede explicarse por diversos factores, como el importante papel desempeñado por los bancos en el sistema financiero del país, tasas de inversión de las empresas excepcionalmente elevadas y diversos mecanismos institucionales, como el pago de remuneraciones vinculadas a los beneficios, que aumentan el ahorro familiar, como se examina en el capítulo siguiente 34/.

Aunque el ahorro de las empresas sobre los beneficios es la principal fuente de inversión productiva en los grandes países industriales, el monto de las inversiones así financiadas varía considerablemente, lo que cabe atribuir en parte a diferencias en las tasas de retención de beneficios de las empresas y en parte a variaciones de la participación de los beneficios en el valor añadido. Las tasas de retención de las empresas tienden a ser más elevadas en países como el Japón, donde es muy importante la propiedad cruzada de acciones entre empresas y bancos pertenecientes a grandes grupos industriales y financieros, que en el sistema angloamericano, en el que el gran número de accionistas particulares y la existencia de activos mercados secundarios se traducen en considerables presiones sobre los directores de las empresas para que repartan dividendos; según una estimación, en el Japón sólo el 20% de las acciones estaba en 1987 en poder de particulares, frente al 65% en los Estados Unidos 35/. Sin embargo, puesto que las deducciones para amortización representan una proporción importante de los beneficios brutos de las empresas, las diferencias del ahorro bruto de éstas de un país a otro son relativamente pequeñas.

La participación de los beneficios brutos en el valor añadido bruto varía considerablemente (cuadro 43). Sin embargo, hay considerables variaciones entre países en lo que se refiere a la relación entre la participación de los beneficios brutos y la del ahorro de las empresas como proporción del PIB, en parte por diferencias en diversas partidas que se cargan al excedente bruto de explotación, como los impuestos y los pagos de intereses, y en parte por diferencias en la propensión de las empresas a retener beneficios 36/.

33/ Véase F. Guy, "Correspondence: Unhooking Household Saving and Business Investment", *Journal of Economic Perspectives*, vol. 9, No. 2, primavera de 1995. Los resultados se consideran como un nuevo argumento contra la teoría ortodoxa de que el ahorro de las empresas y el de las economías domésticas son perfectamente sustitutivos entre sí.

34/ En relación con la inversión, el ahorro y la influencia de las empresas, véase A. Singh, "Savings, Investment and the Corporation in the East Asian Miracle", Estudio Nº 9 preparado para el proyecto de la UNCTAD sobre "Desarrollo del Asia oriental: Lecciones para un nuevo entorno mundial", patrocinado por el Gobierno del Japón (Ginebra, Naciones Unidas, marzo de 1996).

35/ J. Bauer y A. Mason, "The Distribution of Income and Wealth in Japan", *Review of Income and Wealth*, nueva serie, 38, No. 4, diciembre de 1992, pág. 419.

36/ El superávit bruto de explotación se define como el valor añadido bruto *menos* la remuneración de los empleados *menos* los impuestos indirectos pagados por el productor, descontadas las subvenciones recibidas. En cambio, el ahorro de las empresas es el excedente bruto de explotación *menos* diversos gastos, en particular los impuestos sobre las sociedades y los intereses sobre préstamos, *menos* los dividendos; véase T.P. Hill, *Profits and Rates of Return* (París, OCDE, 1979).

Cuadro 43

PROPORCIÓN DE LOS BENEFICIOS EN ALGUNOS PAÍSES DE LA OCDE^{a/}
(En porcentaje)

País	1960	1973	1980	1990
Estados Unidos	30,9	28,8	32,1	37,2
Japón	50,1	46,7	42,0	43,4
Alemania	40,8	32,7	29,0	31,9
Francia	..	35,1	30,4	38,8
Reino Unido	31,7	31,8	31,3	36,2
Italia	..	34,1	45,3	47,7
Suecia	..	32,5	29,0	31,1

Fuente: OCDE, *Historical Statistics* varios números.

a/ Excedente bruto de explotación (definido en la nota 36 del texto), como porcentaje del valor añadido bruto de la industria, el transporte y las comunicaciones.

2. El ahorro de las empresas en los países en desarrollo

El análisis ortodoxo de la industrialización y el crecimiento en los países en desarrollo suele concentrarse en el ahorro de las unidades familiares, y explica la evolución del ahorro a la luz de las variables macroeconómicas fundamentales. Las mismas explicaciones se aplican a las economías del Asia oriental, como las de la República de Corea y la Provincia china de Taiwán, en las que el ahorro doméstico aumentó a tasas sin precedentes, de menos del 10% del PIB en el decenio de 1950 a más de un tercio en el de 1990 37/. Según ese análisis, la estabilidad macroeconómica, unida a la eficiencia excepcional de esas economías en la utilización de sus recursos físicos y humanos, dio lugar a un rápido proceso de acumulación y crecimiento que condujo a su vez a un pronunciado aumento de la tasa de ahorro 38/.

No cabe duda de que el crecimiento económico ejerce una influencia positiva en el ahorro, pero la relación entre el ahorro y la estabilidad macroeconómica es mucho menos nítida. La relación causal puede incluso manifestarse en la dirección contraria; en muchos casos se necesita una tasa de ahorro elevada para mantener altas tasas de acumulación sin desencadenar un proceso inflacionario e incurrir en dificultades de balanza de pagos. Por otra parte, los datos disponibles sobre la relación entre crecimiento y estabilidad

37/ Véase un análisis de la evolución del ahorro en el Asia oriental en *TDR 1996*, cuadro 31.

38/ Véase, por ejemplo, *The East Asian Miracle* (Nueva York, Oxford University Press, para el Banco Mundial, 1993). La afirmación de que se registraron tasas de productividad excepcionales es altamente controvertida. Véase un resumen de las diversas opiniones en Y. Akyüz y C. Gore, "The Investment-Profits Nexus in East Asian Industrialization", *World Development*, vol. 24, No. 3, 1996; y Singh, *op. cit.*

indican que "para registrar relevadas tasas de crecimiento, aun por períodos muy prolongados, no es necesario que la tasa de inflación sea baja ni que los déficit sean reducidos" 39/. Además, el crecimiento de los ingresos, aunque es esencial para que aumente el ahorro, también propicia el aumento del consumo, por lo que no se traduce automáticamente en un crecimiento más rápido del ahorro. Por ejemplo, la tasa media de ahorro en algunos de los países de ingreso mediano de América Latina no aumentó sustancialmente del decenio de 1960 al de 1980 a pesar del crecimiento relativamente rápido del ingreso per cápita. En el Brasil, por ejemplo, el PIB creció de 1968 a 1977 a una tasa media del 7,5% anual, pero la tasa de ahorro interno bruto permaneció constante en torno al 20% del PIB y la de ahorro privado en torno al 16% 40/.

Esa importancia excesiva que se ha otorgado al ahorro doméstico es una de las principales razones por las que no se han entendido cabalmente las elevadas tasas de ahorro del Asia oriental. La investigación de la UNCTAD sobre las economías de esa región se ha orientado en una dirección diferente, concentrándose en la relación entre beneficios y ahorro. Se ha puesto así de manifiesto que el éxito de la industrialización del Asia oriental ha dependido en gran medida del papel de la intervención estatal en la aceleración de la acumulación de capital y el crecimiento y que las políticas gubernamentales alcanzaron ese objetivo fomentando las interacciones dinámicas entre beneficios e inversión: los beneficios son al mismo tiempo un incentivo para la inversión, una fuente de inversión y un resultado de la inversión. Esa tesis se basa en tres consideraciones básicas. En primer lugar, las elevadas tasas de inversión desempeñaron un papel importante en el crecimiento excepcionalmente rápido de las pujantes economías del Asia oriental, y esa inversión fue sustentada, transcurrido un período inicial, por tasas elevadas de ahorro interno. En segundo lugar, los beneficios se fueron convirtiendo en la principal fuente de ahorro y de acumulación de capital. En tercer lugar, las políticas gubernamentales aceleraron el proceso de acumulación de capital creando rentas y promoviendo el aumento de los beneficios más allá de los niveles que podían alcanzarse con políticas de libre mercado. En *TDR 1994* y *TDR 1996* se aportaron algunos datos que sustentan esos supuestos 41/. En la presente sección se presentan datos adicionales sobre la región y se comparan con los correspondientes a otros países en desarrollo sobre los que se dispone de información, y se relacionan los beneficios y el ahorro con la distribución del ingreso.

Dada la dificultad de obtener datos sobre el ahorro y la inversión sectoriales en los países en desarrollo, no es fácil estimar el papel respectivo del ahorro de las empresas y del ahorro de las unidades familiares en la determinación de las diferencias entre países en cuanto a la acumulación de capital. En el cuadro 44 se reúnen datos de diversas fuentes sobre el ahorro y la inversión de las empresas y de las unidades familiares en algunos países en desarrollo desde finales del decenio de 1970 hasta mediados del de 1980, así como los mismos datos sobre el Japón correspondientes al decenio de 1960. Esas cifras no se basan en una metodología común, por lo que su margen de error es

39/ S. Fischer, "The role of macroeconomic factors in growth", *NBER Working Paper* No. 4565, 1993, pág. 21.

40/ Véase M.R. Agosin, "Savings and investments in Latin America", *UNCTAD Review*, 1995 (publicación de las Naciones Unidas, Nº de venta E.95.II.D.23), Nueva York y Ginebra, 1995.

41/ Ese enfoque fue después desarrollado ulteriormente en Akyüz y Gore, *op. cit.*

probablemente elevado, pues las mencionadas dificultades para obtener estimaciones precisas del ahorro de las unidades familiares y de las empresas son todavía mayores en el caso de los países en desarrollo. Además, no todas las cifras corresponden al mismo período ni reflejan tendencias a largo plazo.

Cuadro 44

AHORRO E INVERSIÓN SECTORIALES EN ALGUNOS PAÍSES
(En porcentaje del PIB)

País	Período	Economías domésticas		Empresas		Pro memoria: Proporción de beneficios en el sector manufacturero ^{a/}
		Ahorro	Inversión	Ahorro	Inversión	
China	(1982-1986)	12,5	5,5	14,1	22,1	..
República de Corea	(1980-1984)	10,3	5,3	8,3	20,0	74,1
Malasia	(1980-1986) ^{b/}	19,7	2,9	9,1	16,3	70,3
Provincia china de Taiwán	(1980-1984)	13,7	..	12,0
Tailandia	(1981-1983)	10,4	3,6	8,7	13,2	75,8
Japón	(1960-1970)	13,3	8,0	15,0	22,7	..
Filipinas	(1983-1985)	10,0	1,0	3,3	10,2	80,3
India	(1978-1982)	16,6	10,0	1,9	3,1	52,7
Colombia	(1980-1984)	8,6	5,1	5,4	10,4	80,3
Ecuador	(1980-1984)	9,6	5,0	3,6	11,1	63,5
Paraguay	(1980-1984)	5,9	..	1,8
Perú	(1980-1984)	16,7	..	4,2	..	81,0
Uruguay	(1980-1984)	9,2	..	3,3	..	73,7
Venezuela	(1980-1984)	3,8	..	3,2	..	75,0
Camerún	(1980-1984)	4,4	0,4	9,2	18,7	63,0
Côte d'Ivoire	(1974-1978)	4,1	3,0	3,3	12,3	73,0
Túnez	(1980-1984)	6,7	4,3	5,9	20,4	53,0
Turquía	(1977-1981)	12,1	4,5	3,9	16,1	74,5

Fuente: Estimaciones de la secretaría de la UNCTAD basadas en fuentes nacionales e internacionales; Banco Mundial, *Informe sobre el desarrollo mundial* varios años.

a/ Valor añadido del sector manufacturero menos remuneración total bruta de los empleados.

b/ Promedio de los tres años de 1980, 1985 y 1986.

Sin embargo, aun teniendo en cuenta esos problemas, los datos presentados en el cuadro 44 decididamente parecen indicar que las elevadas tasas de ahorro y de inversión de las economías del Asia oriental son imputables más al ahorro de las empresas que al de las economías domésticas. Comparadas con la mayoría de los demás países en desarrollo, las NEI del Asia oriental registran tasas de ahorro de las empresas considerablemente más altas, mientras que el ahorro de las unidades familiares no es excepcionalmente elevado, salvo en Malasia y Singapur, donde lo ha promovido principalmente la aplicación de planes de ahorro obligatorios (véase el recuadro 8). En promedio, el ahorro de las empresas como proporción del PIB es casi tres veces más elevado que en otros países en desarrollo, mientras que la diferencia es mucho menor en el caso del ahorro de las unidades familiares. Dicho de otra manera, en el Asia oriental el ahorro del sector de las empresas, como porcentaje del PIB, es superior en alrededor de siete puntos porcentuales al del mismo sector de otros países en desarrollo.

sobre los que se dispone de información, y la tasa de inversión del Asia oriental también se destaca por un margen similar.

El contraste entre las NEI del Asia oriental y las economías de América Latina sobre las que se dispone de datos resulta especialmente llamativo. La tasa media de ahorro de las empresas en el conjunto de los países latinoamericanos, expresada como proporción del PIB, no llega ni a la cuarta parte de la de las NEI del Asia oriental. Puesto que la magnitud relativa de los beneficios no es menor en América Latina que en el Asia oriental (véase también el gráfico 16), de esa enorme diferencia cabría deducir que la baja tasa de acumulación de América Latina no es el resultado de la insuficiente capacidad de generar recursos para la inversión, sino de la elevada propensión al consumo de las clases propietarias. Además, esa característica no es un fenómeno reciente; ya en el decenio de 1950 se señaló lo siguiente en relación con Chile:

El porcentaje de los beneficios netos no distribuidos sobre el total de los beneficios netos fue notablemente bajo en Chile durante todo el período [1940-1954]; las empresas tendieron a distribuir la mayor parte del incremento de sus ganancias. ... Las estimaciones extremadamente bajas del ahorro nacional, a pesar de la elevada proporción de beneficios y dividendos en el ingreso nacional, podrían, pues, explicarse por la alta propensión al consumo de las clases capitalistas 42/.

Recuadro 8

PLANES DE AHORRO OBLIGATORIOS EN SINGAPUR Y MALASIA

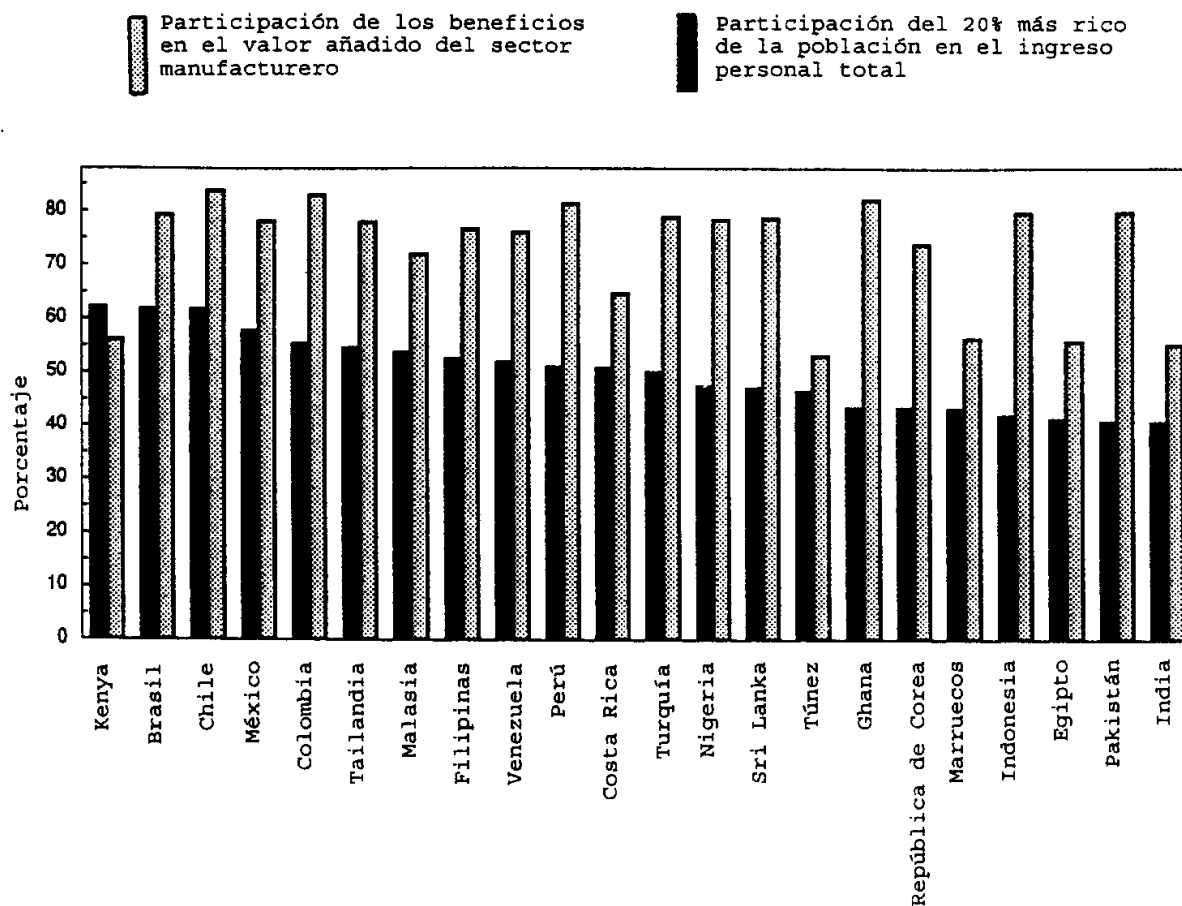
Singapur es el único país entre el primer grupo de NEI en el que el ahorro de las unidades familiares representa una proporción importante de la inversión interna bruta. Buena parte de ese ahorro se acumula en el Fondo Central de Previsión establecido en 1955 como programa obligatorio de seguridad social. Las cuotas se fijaron inicialmente en el 5% de la remuneración del empleado, con la aportación de contrapartida de otro 5% por el empleador. Esas cuotas se fueron aumentando gradualmente hasta alcanzar el 25% a mediados del decenio de 1980. Aunque se redujeron posteriormente, la aportación total de empleadores y empleados nunca descendió mucho por debajo del 40%. Se permite a los empleados utilizar esos fondos principalmente para la compra de viviendas construidas por la Junta de Desarrollo de la Vivienda, que es una entidad pública, o, en menor medida, para financiar gastos en educación, pero por lo demás los participantes están sujetos a muchas limitaciones para la retirada de sus saldos, aun después de la jubilación. Una proporción muy importante de los recursos del Fondo (alrededor del 95%) se invierte en títulos del Estado. La aportación del ahorro bruto del Fondo al ahorro bruto nacional aumentó de alrededor del 10% en la segunda mitad del decenio de 1960 a más del 20% en la segunda mitad del decenio siguiente. En 1985, las contribuciones al Fondo llegaron a representar el 36% del ahorro nacional bruto o casi un 15% del PIB. El Estado administra ese Fondo con gran eficiencia: en 1990, sus gastos administrativos representaron el 0,5% de las contribuciones totales, mientras que en el plan chileno, de administración privada, la proporción era del 15%. Además, el Fondo es progresivo desde el punto de vista de la distribución: los trabajadores que ganan menos de un salario mínimo especificado están exentos de aportar cuotas, pero tienen acceso a prestaciones.

En Malasia, una parte importante del ahorro de las unidades familiares parece consistir en ahorro obligatorio o contractual, acumulado en el Fondo de Previsión de los Empleados establecido en 1951. Las contribuciones totales al Fondo ascienden al 20% de la nómina, del que los empleadores pagan el 11% y los empleados el 9%. Esos fondos se utilizan principalmente para financiar proyectos de desarrollo a largo plazo promovidos por el sector público, aunque en los últimos tiempos se han invertido cada vez más en activos del sector privado. Como en Singapur, se permite retirar fondos para la adquisición de vivienda. Las reservas del Fondo ascendían en 1994 a más del 45% del PIB.

42/ N. Kaldor, "Economic Problems in Chile", *Essays on Economic Policy II* (Londres, Duckworth, 1964), pág. 256.

Gráfico 16

PROPORCIÓN DEL VALOR AÑADIDO DEL SECTOR MANUFACTURERO CORRESPONDIENTE A LOS BENEFICIOS, Y PARTICIPACIÓN DEL 20% MÁS RICO DE LA POBLACIÓN EN EL INGRESO PERSONAL TOTAL, 1970-1992: COMPARACIÓN ENTRE ALGUNOS PAÍSES EN DESARROLLO
(En porcentaje)



Fuente: Banco Mundial, *Informe sobre el desarrollo mundial* varios años; K. Deininger y L. Squire, *op. cit.* (véase el gráfico 14A).

Se calculó que en Chile la clase capitalista gastó en su consumo personal más de dos tercios de sus ingresos brutos, o tres cuartas partes de sus ingresos netos de impuestos, absorbiendo más del 20% de los recursos nacionales, mientras que en el Reino Unido la proporción fue del 8%:

En comparación con otros países, el consumo suntuario de las clases propietarias parece absorber una proporción a todas luces excesiva de los recursos nacionales, parte de la cual quedaría automáticamente disponible para fines de inversión si se introdujera

un sistema más eficiente de tributación progresiva y/o se adoptaran medidas eficaces para alentar la retención de beneficios por las empresas 43/.

De mediados del decenio de 1970 a mediados del de 1980 el ahorro privado no llegó nunca en Chile ni al 10% del PIB. En la última década, sin embargo, ha aumentado pronunciadamente, llegando a más del 20% en la primera mitad del decenio de 1990. Ese aumento del ahorro privado fue un factor que contribuyó en medida importante al repunte de la tasa de ahorro nacional, que desde 1990 ha sido en promedio de alrededor del 26%, nivel muy elevado para América Latina, aunque modesto en comparación con el Asia oriental. Aunque no se dispone de datos fiables sobre las aportaciones respectivas de las unidades familiares y del sector de las empresas, existe acuerdo general en que ese aumento del ahorro privado es imputable en gran medida a los beneficios no distribuidos de las empresas. En efecto, algunas estimaciones sitúan el ahorro de las empresas en no menos del 20% del PIB, nivel excepcional aun para el Asia oriental. Cualquiera que sea el porcentaje exacto, no cabe duda de que el ahorro de las empresas es actualmente la principal fuente de acumulación de capital en Chile. La adopción de políticas del tipo propugnado por Kaldor hace tres décadas, unida a una fuerte inversión en los sectores de bienes comerciables, parece haber desempeñado un papel importante a ese respecto (recuadro 9). En cambio, la aportación de los fondos de pensiones privados al aumento del ahorro nacional de Chile es relativamente pequeña (alrededor del 3,2% en la primera mitad del decenio de 1990, frente al 2% en el decenio anterior) y, según algunas estimaciones, insuficiente para compensar el desahorro voluntario de las unidades familiares, a pesar de que el pago de pensiones con cargo al sistema no constituye todavía un monto importante 44/.

Sin embargo, la tendencia a destinar los ingresos del capital al consumo y no a la inversión parece haberse mantenido en el resto de América Latina. Los datos disponibles sobre diversos países de la región (Colombia, el Ecuador, el Paraguay, el Perú, el Uruguay y Venezuela) indican que a principios del decenio de 1990 los receptores de rentas empresariales y de la propiedad consumían en promedio más del 85% de sus ingresos, y esos gastos representaban hasta el 40% del ingreso nacional 45/.

43/ *Ibid.*, pág. 266.

44/ Véanse M.R. Agosin, G. Crespi y S.L. Letelier, "Explicaciones del Aumento del Ahorro en Chile" (documento mimeografiado), BID, Washington, D.C., agosto de 1996; y G. Palma, "Whatever happened to Latin America's savings?" Comparing Latin American and East Asian savings performances", Estudio Nº 6, preparado para el proyecto de la UNCTAD sobre "Desarrollo del Asia oriental: Lecciones para un nuevo entorno mundial", patrocinado por el Gobierno del Japón (Ginebra, Naciones Unidas, marzo de 1996). Aunque coinciden en la importancia del ahorro de las empresas, esos estudios aportan cifras diferentes sobre las proporciones del ahorro privado que corresponden a las unidades familiares y a las empresas. El ahorro de las empresas se obtiene como cantidad residual, por lo que depende de la cifra de ahorro doméstico que se decida adoptar. Por otra parte, aunque los estudios mencionados atribuyen al ahorro doméstico cifras negativas en 1983-1985, según un estudio sobre el flujo de fondos el sector registró un superávit financiero durante ese período; véase P. Honohan e I. Atiyas, "Intersectorial Financial Flows in Developing Countries", *Working Paper*, WPS 164, marzo de 1989, Banco Mundial, Washington, D.C., pág. 32.

45/ Esas estimaciones se basan en los datos sobre cuentas nacionales de la CEPAL; véase Palma, *op cit.*

Recuadro 9

REFORMA FISCAL Y AHORRO DE LAS EMPRESAS EN CHILE

La tributación de los beneficios de las empresas en Chile durante el decenio de 1970 estaba concebida para alentar la distribución de dividendos con el fin de promover el funcionamiento de la bolsa y permitir a las empresas utilizar el ahorro doméstico. Sin embargo, tras el estallido de la crisis de la deuda, se introdujo en 1984 una nueva reforma tributaria que alentaba la retención de beneficios en las empresas. La nueva ley sustituyó el impuesto sobre las sociedades por un impuesto sobre la renta. Se aplica a los beneficios de las empresas un impuesto del 15%, en forma de crédito por impuestos pagados. Si se retienen los beneficios en las empresas, el impuesto se reembolsa a los accionistas. Puesto que el tipo marginal del impuesto sobre la renta es muy elevado (alrededor del 45%), esa medida introduce un fuerte incentivo para retener los beneficios. Además, puesto que esa exención fiscal se aplica a los beneficios no distribuidos de todos los tipos de empresas, alienta a las unidades familiares a reorganizar en forma de empresas sus actividades económicas no estructuradas. Esa es quizás la razón por la que en Chile el ahorro doméstico parece ser muy bajo y el de las empresas excepcionalmente elevado.

A pesar de numerosas reformas y del fin de la crisis de la deuda, en el conjunto de la región la proporción del PIB representada por la inversión privada bruta ha sido en el presente decenio aún más baja que durante el difícil decenio anterior.

3. Beneficios, ahorro y distribución

¿En qué medida corresponden las diferencias entre países en desarrollo en cuanto a la importancia del ahorro a diferencias en la participación de los beneficios en el valor añadido? Los datos sobre distintos países indican que la correlación entre las dos variables es más tenue en los países en desarrollo que en las economías industriales maduras, lo que responde a importantes diferencias de las tasas de retención de beneficios de las empresas entre los países en desarrollo. En países como Colombia, Filipinas, el Perú, Túnez, Turquía, el Uruguay y Venezuela la participación de los beneficios brutos en el valor añadido del sector manufacturero es tanto o más elevada que en las NEI del Asia oriental, pero la aportación del ahorro bruto de las empresas a la formación bruta de capital es mucho menor (véase el cuadro 44). Tampoco existe siempre una correlación entre el ahorro nacional agregado y la participación de los beneficios en el valor añadido del sector manufacturero. No cabe duda de que factores distintos de la propensión al ahorro sobre los beneficios influyen considerablemente en el grado de retención de beneficios por las empresas con fines de inversión; entre esos factores se cuentan la carga de los intereses sobre la deuda de las empresas, el nivel de los impuestos sobre las empresas y las deducciones por amortización. Como se examina en el siguiente capítulo, en muchos de esos factores influyen directamente las políticas de los gobiernos.

En la sección anterior se ha demostrado que a una participación elevada de los beneficios en el valor añadido puede corresponder un nivel mayor o menor de desigualdad en la distribución del ingreso, según la medida en que las empresas retengan beneficios no distribuidos. En el gráfico 16 se compara la participación de los beneficios en el valor añadido del sector manufacturero con la participación del 20% más rico de la población en la distribución de los ingresos personales en el período 1980-1992 en los países sobre los que se dispone de datos. La relación entre el grado de igualdad en la distribución del ingreso y la proporción de los beneficios es realmente muy tenue. Diversos países con proporciones similares de beneficios tienen índices de concentración del ingreso muy distintos. En Kenya, Costa Rica, Túnez, Marruecos y Egipto la proporción correspondiente a los beneficios es más baja que en el promedio de

los países incluidos en el cuadro, pero los índices de concentración del ingreso varían considerablemente, del 62% en Kenya a alrededor del 40% en la India.

Otra observación todavía más importante es la de que en algunas NEI del Asia oriental, como la República de Corea e Indonesia, la participación de los beneficios es tan elevada como en los países de América Latina, pero el índice de concentración del ingreso es considerablemente menor. Esas diferencias pueden explicarse, por lo menos en parte, por las retenciones de las empresas, puesto que, como ya se ha señalado, los beneficios no distribuidos no se incluyen en ingreso personal. Una distribución funcional similar del ingreso entre salarios y beneficios se traduce en el Asia oriental en una distribución más equitativa de los ingresos personales que en América Latina, en gran medida porque se retiene y reinvierte en las empresas una proporción mucho mayor de los beneficios. Dicho de otra manera, el mayor grado de igualdad en la distribución del ingreso personal en el Asia oriental no debe atribuirse a que los beneficios sean más bajos, sino a que es mayor el ahorro de las empresas.

La diferencia entre las NEI del Asia oriental y otros países en desarrollo en cuanto al grado de igualdad en la distribución del ingreso y la concentración del ingreso en el sector más rico de la población se reduce considerablemente si se añaden a los ingresos de las unidades familiares los beneficios no distribuidos. En los estudios tendientes a obtener medidas internacionalmente comparables de la distribución del ingreso es una práctica común imputar los beneficios no distribuidos al 20% más rico de la población 46/. El mismo procedimiento puede aplicarse también a las NEI del Asia oriental, puesto que, a diferencia de la propiedad de la tierra, no parece que la propiedad de los activos de capital esté distribuida en esos países en forma particularmente equitativa. Por ejemplo, en contra de lo que generalmente se cree, la riqueza está en el Japón muy concentrada. Se ha estimado que durante los primeros años del decenio de 1970, casi la mitad de la riqueza privada total correspondía a un 10% de la población y que en 1988 la cuantía de las acciones en poder del 20% más rico de la población era casi 14 veces superior al del 20% más pobre 47/. Cabe recordar también que, como se ha señalado en el capítulo III, el coeficiente de Gini de la distribución de los activos financieros en la República de Corea era en 1988 de no menos de 0,77. No se dispone de estimaciones comparables sobre otros países, pero cabe destacar que la cifra es superior al coeficiente de Gini de la distribución de los depósitos bancarios en Turquía (0,70), donde esos depósitos representan una proporción elevada de los recursos financieros de las unidades familiares.

Si se supone que el conjunto de los ingresos personales más los beneficios no distribuidos de las empresas equivalen al PIB, añadiendo esos beneficios a los ingresos personales del 20% más rico de la población puede estimarse una medida de la participación de éste en el ingreso en diversos países durante los primeros años del decenio de 1980. En todos los países esa medida es claramente superior a la participación del 20% más rico en el ingreso personal, pero la diferencia es más pronunciada en las NEI del Asia oriental como consecuencia de su nivel mayor de beneficios no distribuidos. La inclusión de los beneficios retenidos reduce la diferencia entre esos países y otros países en desarrollo. Por ejemplo, la participación en el ingreso del 20% más rico en la primera mitad del decenio de 1980 pasaría del 42,7% al 48,1% en la República de Corea y del

46/ Véanse Lecallion y otros, *op. cit.*; y Wouter van Ginneken y Jong-goo Park, *Generating Internationally Comparable Income Distribution Estimates*, A World Employment Programme Study, OIT, Ginebra, 1992, págs. 4 a 8.

47/ Véase Bauer y Mason, *op. cit.*

42,0% al 48,6% en Indonesia. El aumento sería del 57,4% al 59,7% en Colombia, del 47,2% al 48,9% en Venezuela, del 47,4% al 49,1% en Côte d'Ivoire, y del 53,2% al 55,0% en Turquía.

Cuando la participación de los beneficios en el valor añadido es elevada, aunque los beneficios se retengan e inviertan la concentración de la riqueza irá aumentando con la acumulación de capital, a menos que la distribución inicial del capital social de las empresas sea relativamente igualitaria. En otras palabras, el efecto relativamente benigno sobre la actual distribución del ingreso se obtiene a costa de un aumento de la desigualdad en la distribución de la riqueza, que afectará sin duda a la distribución del ingreso en el futuro. Se plantea entonces la cuestión de cómo evitar ese resultado sin desacelerar el proceso de acumulación y crecimiento. Una redistribución de los beneficios a los salarios a medida que aumentan los ingresos puede evitar un aumento de la desigualdad en la distribución del ingreso sin desacelerar la acumulación, a condición de que el ahorro doméstico sustituya gradualmente al de las empresas. Eso es lo que parece haber ocurrido en el Japón en los últimos tres decenios: el ahorro de las empresas como proporción del PIB disminuyó junto con la participación de los beneficios (en el valor añadido bruto), y la diferencia fue compensada en gran medida por el incremento del ahorro doméstico (cuadros 42 y 43). En el siguiente capítulo se examinan algunos factores que parecen haber desempeñado un papel importante en ese proceso. A medida que avanzaba el proceso de industrialización se fue reduciendo gradualmente la necesidad de un nivel muy elevado de beneficios (creación de renta) para construir las industrias nacientes. La disminución de la participación de los beneficios en el valor añadido coincidió con el desarrollo del sistema de primas, que promovía el ahorro doméstico.

Capítulo VI

FOMENTO DE LA INVERSIÓN: ALGUNAS ENSEÑANZAS DEL ASIA ORIENTAL

A. Introducción

Como se ha señalado en el capítulo anterior, la acumulación y el crecimiento dependen en gran medida de los hábitos de consumo de las clases que gozan de una proporción muy elevada del ingreso nacional, en particular la clase capitalista. Diversos factores históricos y culturales influyen considerablemente en el surgimiento de una clase capitalista dinámica con una elevada propensión a ahorrar y a invertir los beneficios. También se ha señalado que la propia distribución del ingreso puede influir considerablemente en los incentivos al ahorro y a la inversión. Sin embargo, la experiencia enseña que las políticas de los gobiernos desempeñan un papel fundamental en el fomento del dinamismo empresarial, no sólo garantizando ciertas condiciones básicas, como la estabilidad política y económica y los derechos de propiedad, sino también a través de una utilización apropiada de medidas fiscales, financieras, industriales y comerciales y de disposiciones institucionales que aumenten la eficacia de la intervención pública.

En el presente capítulo se examinan los principales instrumentos de política e instituciones utilizados en los países del Asia oriental para potenciar los vínculos entre beneficios e inversión y lograr un rápido proceso de crecimiento e industrialización sin profundizar las desigualdades. En la sección siguiente se analizan las políticas e instituciones tendentes a alentar el ahorro y la inversión de los beneficios; se examinan después políticas concretas que se pueden adoptar para desalentar el consumo suntuario, centrando la atención en posibles estrategias comerciales y de desarrollo que orienten la inversión y la producción hacia las exportaciones en vez de hacia el consumo interno. En la última sección se estudia cómo pueden contribuir determinados ingresos relacionados con los beneficios a conciliar los objetivos de distribución con los de crecimiento. Aunque el capítulo se basa principalmente en la experiencia del Asia oriental, se trazan comparaciones con otros países.

B. Potenciación de los vínculos entre inversión y beneficios

Todos los gobiernos del Asia oriental han conseguido en general garantizar determinadas condiciones básicas para la inversión al mantener la estabilidad política, velar por el respeto de los derechos de propiedad y crear un entorno macroeconómico propicio a la inversión. En las políticas macroeconómicas se ha otorgado mayor importancia a promover ese clima propicio para la inversión que a garantizar la estabilidad o mantener bajas tasas de inflación, pues algunos de los gobiernos del Asia oriental estaban dispuestos a tolerar ciertas presiones inflacionarias con tal de fomentar la confianza de los inversores. Además, cuando se consideró necesario adoptar medidas más restrictivas para lograr los objetivos económicos nacionales, se dio preferencia a la inversión sobre el consumo. Sin embargo, un factor fundamental para sostener el impulso de la industrialización en las economías más pujantes de la región ha sido la aplicación de políticas tendentes a promover los beneficios y a establecer incentivos para que las empresas privadas invirtieran en capacidad productiva y mejoras de la productividad y compitieran activamente para conseguir una mayor participación en el mercado ^{1/}.

^{1/} Algunos aspectos de esas políticas se examinaron someramente en TDR 1994, segunda parte, cap. I, secc. G.

Para ello se recurrió a dos tipos de medidas. En primer lugar, se utilizaron instrumentos fiscales para incrementar los beneficios de las empresas y alentar su retención con el fin de acelerar la acumulación de capital. Los incentivos fiscales comprendían instrumentos específicamente dirigidos a promover los beneficios de las empresas y la inversión, como bonificaciones fiscales y deducciones especiales por amortización. La legislación permitió a las empresas establecer fondos de reserva contra riesgos que gozaban de exención fiscal, lo que permitía aplazar el pago de los impuestos sobre los beneficios. Esas políticas desempeñaron también un papel catalítico, puesto que los bancos estaban más dispuestos a conceder préstamos para las inversiones a las que pudieran aplicarse deducciones por amortización acelerada.

En segundo lugar, las políticas comerciales, financieras y de competencia elevaron los beneficios por encima de los niveles que se habrían logrado en condiciones de libre mercado, creando rentas diferenciales. Esas rentas diferenciales creadas por el Estado contribuyeron incluso más que los incentivos fiscales a aumentar los beneficios y fomentar la inversión. Se crearon mediante una combinación de protección selectiva, controles de los tipos de interés y de la asignación de crédito y medidas de regulación de la competencia, entre las que destacan disposiciones para alentar fusiones, medidas de coordinación de la expansión de la capacidad, restricciones de entrada en sectores determinados, mecanismos de control selectivo de la adquisición de tecnología, y fomento de cárteles con fines concretos, como estandarización de productos, especialización y exportaciones 2/. Como resultado de esas medidas, se permitió que los precios internos se desviaran de los internacionales, especialmente en el Japón durante el período de recuperación del retraso y en la República de Corea y la Provincia china de Taiwán, las tres economías en las que fue aumentando ininterrumpidamente la competitividad internacional de las empresas nacionales y en las que más avanzó el proceso de profundización industrial 3/.

La política de bajos tipos de interés tuvo especial importancia para las empresas durante el proceso de acumulación de fondos internos. El racionamiento del crédito, mediante mecanismos tales como los criterios de concesión de préstamos establecidos en el Japón, también contribuyó considerablemente a elevar el rendimiento de la inversión y generó recursos internos al impedir una expansión excesiva de la capacidad de producción 4/. Por consiguiente, el racionamiento del crédito no se utilizó sólo para seleccionar a las empresas más

2/ Véanse A. Amsden, *Asia's Next Giant; South Korea and Late Industrialization* (Nueva York, Oxford University Press, 1989); A. Amsden y A. Singh, "Concurrence dirigée et efficacité dynamique en Asie: Japon, Corée du Sud, Taiwan", *Revue Tiers-Monde*, vol. 35, No. 139, julio-septiembre de 1994; M.J. Peck y S. Tamura, "Technology", en H. Patrick y H. Rosovsky (comps.), *Asia's New Giant: How the Japanese Economy Works* (Washington, D.C., The Brookings Institution, 1976); y R. Wade, *Governing the Market: Economic Theory and The Role of Government in East Asian Industrialization* (Princeton, NJ, Princeton University Press, 1990).

3/ Así lo ha indicado el Banco Mundial en *The East Asian Miracle ...* En relación con la conformidad de los precios nacionales con los internacionales, el estudio muestra que la Provincia china de Taiwán, la República de Corea y el Japón están incluidos en la quinta y la sexta decilas de una muestra de países en desarrollo, con mayor grado de distorsión de los precios que el Brasil, la India, México, el Pakistán y Venezuela (pág. 301).

4/ Véase G. Ackley y H. Ishi, "Fiscal, monetary and related policies", en H. Patrick y H. Rosovsky (comps.), *op. cit.*, pág. 205.

prometedoras, sino que sirvió también para crear rentas diferenciales y promover la acumulación de capital. Se combinó también con la política de competencia para coordinar las decisiones de inversión con el fin de impedir que la "carrera de inversiones" entre las grandes empresas oligopólicas llegara a mermar los beneficios y afectara por ende a la propia inversión 5/.

También se crearon rentas diferenciales mediante medidas proteccionistas, pero una característica importante de esas rentas era en muchos casos su vinculación a los resultados de exportación. La forma más lucrativa de renta diferencial proporcionada por el Gobierno de la República de Corea consistía en los beneficios obtenidos de las ventas en el mercado interno posibilitadas por la aplicación de medidas de protección condicionadas a los resultados de exportación. En la Provincia china de Taiwán la creación de rentas se vinculaba a los resultados de exportación al condicionarse a éstos la asignación de licencias de importación, práctica por la que se garantizaba que "los que obtenían las ganancias extraordinarias (rentas diferenciales) de la importación de bienes escasos contribuirían al mismo tiempo por sus exportaciones al éxito económico del país" 6/.

La mayor parte de los instrumentos fiscales y de las medidas de creación de rentas diferenciales se aplicaron en forma concertada en determinados momentos y a determinadas industrias. Sin embargo, no sólo han reasignado los recursos disponibles entre distintos sectores, sino que han incrementado considerablemente en diversas formas la tasa global de acumulación. En primer lugar, al promover la inversión en industrias con mayor potencial de aprendizaje a través de la experiencia, de obtención de economías de escala y de crecimiento de la productividad, esas políticas contribuyeron a aumentar el rendimiento medio de la inversión, y, por consiguiente, los beneficios totales, estimulando así la acumulación de capital. En segundo lugar, la tasa global de acumulación de capital aumentó también como resultado de los efectos de arrastre en las dos direcciones que esos sectores favorecidos generaban en el resto de la economía. Por último, las políticas también contribuyeron a promover el crecimiento al mitigar importantes restricciones macroeconómicas a la acumulación de capital, en particular las restricciones por motivos de balanza de pagos a las importaciones de bienes de capital.

Varios son los factores que explican el mayor éxito de las NEI del Asia oriental, en comparación con otros países en desarrollo que aplicaron políticas similares, en la utilización de rentas para acelerar la acumulación de capital y el crecimiento. En primer lugar, las rentas se obtenían mediante actividades productivas al servicio de amplios intereses nacionales, y los gobiernos intervinieron para bloquear canales no productivos de acumulación de riqueza. En segundo lugar, la concesión de subvenciones fiscales y la obtención de rentas se vincularon a prescripciones en materia de resultados empresariales. Significativamente, la reciprocidad entre el apoyo público y los resultados del sector privado entrañó una aceleración de la acumulación de capital y del crecimiento, no sólo porque el apoyo se condicionó a menudo al incremento de las inversiones, sino también porque para mejorar los resultados de exportación, como medida de la calidad de las inversiones, era necesaria una acumulación más rápida que permitiera aumentar la competitividad mediante la adaptación de nuevas tecnologías, las economías de escala, el aprendizaje y el incremento de

5/ Véase K. Yamamura, "Caveat Emptor: The Industrial Policy of Japan", en P. Krugman (comp.), *Strategic Trade Policy and the New International Economics* (Cambridge, MA, The MIT Press, 1988).

6/ R. Wade, *op. cit.*, pág. 129.

la productividad. En cambio, en muchos otros países en desarrollo en los que se aplicaron políticas similares, no se estableció siempre una relación de reciprocidad entre el apoyo público y los resultados del sector privado, y la obtención de ingresos elevados no siempre dependía de la realización de inversiones productivas. En esos países el resultado ha sido una combinación de una participación elevada de los beneficios en el ingreso nacional con una baja propensión al ahorro y la inversión de los beneficios y una distribución muy desigual del ingreso personal.

No cabe duda de que en el proceso de acumulación de capital desempeñan un papel fundamental, además de las políticas de los gobiernos, las características de la propia comunidad empresarial. Como señaló un comentarista al describir la situación del Japón durante el período de recuperación del retraso, "lo que hizo posible el éxito de las políticas de control desde arriba fue el dinamismo de los círculos industriales" 7/. La política gubernamental contribuyó a fomentar ese dinamismo y aceleró el proceso de acumulación de capital al estimular los vínculos entre beneficios e inversión creando rentas y permitiendo así el incremento de los beneficios y de la inversión hasta niveles superiores a los que se habrían obtenido en condiciones de libre mercado.

Para la aplicación eficaz de esas políticas en las NEI del Asia oriental fue condición fundamental el establecimiento de instituciones públicas y privadas adecuadas 8/. La creación de una poderosa burocracia fundada en los principios de meritocracia, continuidad y aislamiento de las presiones políticas coyunturales contribuyó en medida importante al establecimiento de la red eficaz de entidades públicas y privadas necesaria para garantizar la reciprocidad. En la formulación, aplicación y coordinación de las medidas de política económica desempeñaban un papel importante las relaciones oficiales y extraoficiales con las organizaciones empresariales, así como las vinculaciones sectoriales.

La estructura del sector privado, basada en grandes y diversificados grupos empresariales y en la concentración de la propiedad en manos de un pequeño grupo de inversores, unida a la estrecha relación y el entrelazamiento de la propiedad con los bancos, ha permitido a las empresas adoptar estrategias a largo plazo y establecer pautas de gestión empresarial sin atender exclusivamente a objetivos de beneficio a corto plazo. Esas formas de organización y propiedad de las empresas proporcionaron mecanismos institucionales especialmente eficaces en condiciones de escasez de capital, de experiencia empresarial, de conocimientos y de información. También contribuyeron a superar problemas de coordinación de las decisiones de inversión; a facilitar el intercambio de información y reducir los riesgos e incertidumbres de los proyectos de inversión; a internalizar las economías de escala y aprovechar las oportunidades interrelacionadas de inversión alentando a las empresas a ofrecerse mutuamente economías externas y a proporcionar subvenciones cruzadas para la financiación de industrias incipientes y de

7/ M. Shinohara, *Industrial Growth, Trade and Dynamic Patterns in the Japanese Economy* (Tokyo, University of Tokyo Press, 1982), pág. 23.

8/ Esa cuestión se examinó en detalle en diversos estudios para el proyecto de la UNCTAD sobre "Desarrollo del Asia oriental: Lecciones para un nuevo entorno mundial", patrocinado por el Gobierno del Japón (Ginebra, Naciones Unidas, marzo de 1996). Véanse, en particular, el Estudio Nº 2, de Tun-jen Cheng, S. Haggard y D. Kang, "Institutions, economic policy and growth in the Republic of Korea and Taiwan Province of China"; el Estudio Nº 9, de A. Singh, "Savings, investment and the corporation in the East Asian Miracle"; y el Estudio Nº 10, Informe de la secretaría de la UNCTAD a la Conferencia de Kuala Lumpur.

actividades de investigación y desarrollo 9/. Además, el mercado interno de capital organizado por los bancos y las empresas sirvió para reducir los riesgos de los préstamos, así como el costo de las inversiones y la tasa de rendimiento necesaria para la realización de una inversión 10/.

C. Control del consumo suntuario, comercio e industrialización

1. Consumo suntuario

Puesto que la distribución de la propiedad del capital suele ser muy desigual y el principal mecanismo de ahorro sobre los beneficios son las retenciones de las empresas, la combinación de una elevada participación de los beneficios en el valor añadido y una distribución muy desigual del ingreso personal suele traducirse en una baja propensión de los ricos al ahorro y a la inversión. Esa situación es en los países en desarrollo mucho más frecuente que la caracterizada por beneficios elevados y un nivel bajo de desigualdad en la distribución del ingreso personal. Existen, pues, razones de peso para considerar que los ricos de los países en desarrollo no siempre ahorran e invierten una proporción importante de sus ingresos, sino que los gastan en bienes y servicios que en esos países han de considerarse consumo suntuario. También tienden a consumir productos con un contenido elevado de importaciones, lo que, además de promover el consumo frente al ahorro, sobrecarga la balanza de pagos y crea así limitaciones a la acumulación y el crecimiento.

La mayoría de los países, ya sean países en desarrollo o desarrollados, no aplican limitaciones importantes al consumo suntuario. Desde la Segunda Guerra Mundial sólo han adoptado una política de control de esas formas de consumo unos pocos países, y a veces sólo por períodos limitados. Cabe citar como ejemplos algunas restricciones a los viajes al extranjero impuestas en Europa occidental en los años inmediatamente posteriores a la guerra, los esfuerzos de los países socialistas de Europa oriental por postergar el consumo de artículos de lujo en aras de estructuras sociales más igualitarias, y las medidas adoptadas por algunas economías del Asia oriental para incrementar el ahorro y acelerar la formación de capital. Esas políticas se han introducido y posteriormente relajado durante varias etapas de desarrollo, o, en el caso de Europa occidental, en un período de recuperación posbélica.

Está extendido el conocimiento de que algunos países son más propensos al consumo suntuario que otros y esa diferencia afecta a los resultados económicos. Esas tendencias pueden observarse claramente en el cuadro 45, referente a la propiedad de automóviles de pasajeros, artículo considerado de lujo en el sentido de que no satisface una necesidad básica y no puede permitírsele la mayoría de la población, por lo menos en los países en desarrollo. El cuadro contiene algunas estadísticas puntuales sobre la propiedad de automóviles en algunos países desarrollados y países en desarrollo, correspondientes por lo general a las primeras fases del desarrollo económico. Esos datos indican que algunos países tenían un parque automovilístico mucho menor, en relación con el tamaño de su población, que otros países al mismo nivel de desarrollo (medido por el PIB per cápita en dólares constantes de 1985). Por ejemplo, en la

9/ Véase T. Yanagihara, "Economic System Approach and its Applicability" en T. Yanagihara y S. Sambommatsu (comps.), *East Asian Development Experience* (Tokyo, Instituto de Economías en Desarrollo, 1997).

10/ Véanse A. Singh, *op. cit.*; e Y. Akyüz, "Financial Liberalization: The Key Issues", en Y. Akyüz y G. Held (comps.), *Finance and the Real Economy*, CEPAL, Santiago de Chile, 1993.

Cuadro 45

DIFERENCIAS EN MATERIA DE PROPIEDAD DE AUTOMÓVILES A NIVELES COMPARABLES DE INGRESO PER CÁPITA
(Número de automóviles por millar de personas en el año o período especificado)

PIB per cápita ^{a/} aproximado (en dólares EE.UU.)	Alemania	Francia	Austria	Italia	Japón	República de Corea	Tailandia	Malasia	Indonesia	Turquía	Egipto	Argentina	Brasil	Chile	México	Sudáfrica
1.000 Año Automóviles					1950 ^{b/} < 1	1963-64 1	1962-63 2	1955 ^{b/} < 8	4	1950 1	1964 3		1950 ^{b/} < 6			
2.000 Año Automóviles					1955 2	1973 2	1979 9	1969-70 22	1990-91 8	1966-67 3	1992 ^{c/} 20		1967-68 20	1950 ^{b/} < 7	1950 ^{b/} < 7	1953 35
3.000 Año Automóviles			1950-51 9	1951-52 10	1960 5	1978 5	1989 21	1977 39		1976-84 12-19			1972-73 29	1961-76 7-27	1963 14	1970-90 65-95
4.000 Año Automóviles	1951 16	1950 36	1956 27	1958 30	1963-64 15	1984 12	1992 ^{c/} 24	1981-87 61-91		1992 ^{c/} 37		1950-54 17-19	1978-91 64-80	1987 49	1970 23	
5.000 Año Automóviles	1954-55 33	1956 69	1960 57	1961 48	1966 29	1987 20		1990 104				1965-89 41-133		1992 ^{c/} 60	1977-78 49	
6.000 Año Automóviles	1958-59 62	1961 133	1964 97	1966 121	1968 52	1989 37									1980-91 63-91	
7.000 Año Automóviles	1962-63 116	1964 182	1968-69 157	1968-69 169	1969-70 76	1990-91 56										
8.000 Año Automóviles	1966-67 175	1967 236	1971-72 186	1972-73 238	1972 118											

Fuente: Estimaciones de la secretaría de la UNCTAD, basadas en fuentes nacionales e internacionales.

Nota: No siempre fue posible fijar en un único año el punto en que un país alcanzó un nivel determinado de ingreso. En algunos ingresos per cápita superó un determinado umbral en un año pero disminuyó por debajo de él posteriormente, el número de a entre el año en que el país superó el umbral de ingreso y el año después del cual no volvió a disminuir el ingreso per c

casos se ha utilizado el promedio de dos años. En otros casos, en los que el utomóviles que se indica es una franja correspondiente al período comprendido ápita por debajo de ese umbral.

a/ A dólares constantes de 1985, a paridad de poder adquisitivo.

b/ El nivel de ingreso per cápita correspondiente se alcanzó antes del primer año para el que se dispone de datos sobre pro

piedad de automóviles.

c/ El ingreso per cápita no alcanzó ese nivel hasta el último año para el que se dispone de datos, pero se situó a menos de

un 10% por debajo de él.

República de Corea el número de automóviles por 1.000 habitantes era en 1984 la tercera parte del de Francia en 1950, aunque el ingreso real per cápita era aproximadamente el mismo en ambos casos, de alrededor de 4.000 dólares. La República de Corea tenía también en 1989 el mismo número de automóviles por 1.000 habitantes que Turquía en 1992, aunque su ingreso real per cápita era una vez y media superior al de Turquía en ese año. Alemania, el Japón y la República de Corea destacan por su nivel excepcionalmente bajo de consumo de automóviles en comparación con otros países en sus primeros estadios de desarrollo o de recuperación posbélica. En el otro extremo se sitúan países tales como Sudáfrica, el Brasil y Malasia, en los que la propiedad de automóviles ha sido excepcionalmente alta en relación con su ingreso desde los primeros estadios de desarrollo.

En algunos países la propiedad de automóviles ha crecido aproximadamente al mismo ritmo que el ingreso per cápita. Por ejemplo, ha aumentado con rapidez en Malasia y Tailandia, donde también lo ha hecho el ingreso real per cápita. En otros países, en cambio, el parque automovilístico ha aumentado a un ritmo mucho más rápido. Por ejemplo, en la Argentina el ingreso real per cápita permaneció estancado en torno a 5.000 dólares de 1965 a 1989, pero el número de automóviles por 1.000 habitantes aumentó durante el mismo período de 41 a 133. También en Chile, Egipto y Turquía, que tenían inicialmente niveles bajos de consumo de automóviles, éstos aumentaron posteriormente con mucha mayor rapidez que el ingreso per cápita. Los años de crisis económica del decenio de 1980 no hicieron sino interrumpir temporalmente el crecimiento de la propiedad de automóviles, que ha aumentado con gran rapidez en algunos países que han adoptado recientemente medidas de liberalización de la economía. En la República de Corea la propiedad de automóviles aumentó muy lentamente hasta mediados del decenio de 1980, y, aunque el ritmo se aceleró posteriormente, siguió siendo inferior al del crecimiento del ingreso per cápita.

Otro indicador del consumo suntuario sobre el que se dispone de abundantes datos internacionales es el gasto en turismo en el extranjero. Aunque esos datos abarcan sólo los últimos dos decenios, trazan un cuadro similar al de la propiedad de automóviles. Es de destacar, sin embargo, que en la República de Corea el gasto per cápita en viajes al extranjero ha aumentado muy pronunciadamente desde 1988, año en que se levantaron las restricciones que se venían aplicando a esos viajes, lo que parece indicar que, por lo menos en el caso de los viajes al extranjero, el bajo nivel de consumo no se ha debido exclusivamente a la tendencia intrínseca a ahorrar en vez de consumir de los grupos de mayor ingreso del país, sino también a la aplicación de políticas restrictivas. Una de las principales medidas restrictivas adoptadas en ese país para desalentar o impedir el consumo suntuario durante la fase inicial de crecimiento y desarrollo fueron los controles de importación, que abarcaban desde la prohibición de importar artículos tales como automóviles de lujo o abrigos de piel hasta una combinación de restricciones cuantitativas, aranceles prohibitivos y racionamiento de las divisas para dar prioridad a los importadores de bienes de capital e insumos intermedios. Cuando se relajaron los controles en 1986 se registró un fuerte aumento de las importaciones, en particular de bienes suntuarios. Por ejemplo, el valor de las importaciones de artículos de piel fue en 1995 cuarenta veces superior al de 1986, y el de las importaciones de productos de tabaco, más de 300 veces mayor, mientras que las importaciones de productos manufacturados sólo aumentaron en total 4,5 veces.

Tanto el Japón como la República de Corea establecieron diversos impuestos internos que discriminaban entre productos de consumo según se consideraran más o menos suntuarios. En el Japón se introdujeron de 1945 a 1987 diez modificaciones de la lista de artículos de lujo, al ir cambiando las pautas de consumo de un país cada vez más próspero y con niveles de vida y expectativas

cada vez más elevados. En la República de Corea también se introdujeron varios ajustes de ese tipo hasta 1977, año en que el régimen tributario basado en el modelo japonés fue sustituido por un sistema de IVA que aplicaba tipos impositivos más elevados a los artículos de lujo que a otros bienes de consumo.

Otra medida distributiva a la que recurrió la República de Corea para desalentar el consumo suntuario fue el control del crédito. Los préstamos otorgados por el sistema bancario bajo la influencia del Gobierno tendían a promover la producción y la inversión en los sectores considerados prioritarios. El sistema bancario no concedía préstamos personales, o concedía muy pocos. Sin embargo, a mediados del presente decenio los propios fabricantes han empezado a ofrecer créditos a sus clientes. Los fabricantes de automóviles, por ejemplo, han establecido con ese fin empresas financieras especializadas.

Los Gobiernos de la República de Corea y de otros países del Asia oriental exhortaron también públicamente a los ricos a moderar su consumo suntuario, recordándoles las duras condiciones de vida y de trabajo que tenía que soportar la mayoría de la población en la primera fase de desarrollo y crecimiento. Esas campañas contribuyeron asimismo a crear entre la población un valioso sentimiento de participación solidaria en una empresa común.

2. Producción y exportaciones

Muchos de los bienes que en los países en desarrollo se consideran artículos de lujo, como los automóviles y los productos de consumo duraderos, son precisamente los que han impulsado, en particular por su fuerte efecto de arrastre, el moderno desarrollo industrial de las economías avanzadas. Se trata de industrias que suelen emplear tecnología de producción en serie basada en la utilización de equipo de capital específico, en la que para obtener niveles adecuados de eficiencia en función de los costos es fundamental lograr economías de escala. De ahí que en países en desarrollo hayan de establecerse para esas actividades programas de promoción de industrias nacientes.

Por lo general, el mercado interno de los países en desarrollo es demasiado pequeño para que los productores puedan alcanzar un nivel mínimo de eficiencia. Ese problema se agrava por la tendencia de los consumidores a buscar la variedad en mercados tales como el de automóviles, lo que conduce a una proliferación de modelos, a menudo fabricados por debajo del nivel mínimo de eficiencia, como ocurre en muchos países de América Latina ^{11/}. Al mismo tiempo, las posibilidades de exportación están limitadas por la imposibilidad de competir con productores más eficientes de países industriales. En muchos países en desarrollo se ha tratado de resolver ese problema proporcionando a los productores protección comercial o subvenciones que les permitieran sobrevivir.

El aumento del consumo interno puede permitir resolver el problema del nivel mínimo de eficiencia en países con mercados internos relativamente grandes, pero no constituyen necesariamente una solución a largo plazo. En primer lugar, el aumento de la demanda de esos productos de consumo a un ritmo más rápido que el de aumento del ingreso conduciría a una disminución del ahorro. En segundo lugar, la financiación de las importaciones necesarias para la fabricación de esos productos dependería de los ingresos obtenidos de la

^{11/} Véase M. Mortimore, "Dimensions of Latin American Integration: the NAFTA and MERCOSUR Automobile Industries", (documento mimeografiado), CEPAL, Santiago de Chile, 1997.

exportación de productos primarios o de préstamos del extranjero, dos partidas que no tienen por qué aumentar tan rápidamente como la producción interna de los bienes en cuestión.

Algunos países del Asia oriental, como el Japón y posteriormente la República de Corea, han conseguido resolver ese dilema concentrándose en una estrategia de crecimiento impulsado por las exportaciones al tiempo que desalentaban el consumo suntuario. En algunas industrias ha resultado relativamente fácil canalizar la producción interna hacia la exportación. Por ejemplo, durante los primeros años del decenio de 1980, en los que el consumo interno de pieles estaba prácticamente prohibido, la República de Corea exportó productos de piel en gran escala, convirtiéndose en uno de los principales exportadores mundiales de esos artículos de lujo. Otras veces, sin embargo, las industrias necesitaron desarrollarse antes apoyándose en el mercado interno para llegar a ser competitivos en los mercados internacionales. Por ello, en la República de Corea se alentó inicialmente en algunos casos el consumo de los artículos de lujo de producción nacional con el fin de permitir a esas industrias nacientes adquirir la experiencia necesaria y alcanzar el nivel mínimo de eficiencia apoyándose en el mercado interno, relativamente grande. Con ese fin, el tipo del IVA aplicable a algunos productos con gran intensidad de tecnología, como los aparatos de vídeo, se fijó inicialmente a un nivel bajo de 1982 a 1986, con la intención declarada de aumentarlo al 16% en 1986, al 28% en 1987 y al 40% en 1988.

Fue, pues, una juiciosa combinación de políticas gubernamentales lo que alentó a los productores de artículos de lujo a exportarlos y desalentó el consumo interno de esos productos, estimulando así la formación interna de capital y permitiendo a las empresas alcanzar las economías de escala y los niveles de calidad necesarios para competir en los mercados mundiales. La atención prioritaria otorgada a las exportaciones a los mercados de los países adelantados ha proporcionado además un ulterior incentivo para que los productores nacionales trataran de aumentar la productividad e imponer un mayor control de calidad. Una vez más, el caso de la República de Corea resulta ilustrativo. Tras un período inicial de aprendizaje basado en el mercado interno, la industria de automóviles de pasajeros del país aumentó las exportaciones mucho más rápidamente que la producción, gracias a su competitividad en los mercados mundiales y a la adopción de medidas tendentes a desalentar el consumo interno de automóviles. Como puede observarse en el cuadro 46, la experiencia de ese país al respecto fue muy diferente de la de muchos otros países en desarrollo, en los que las empresas transnacionales eludieron las barreras a la importación estableciendo fábricas locales que producían para el consumo interno más que para la exportación. Un caso muy distinto es el de México, donde buena parte de las actividades de montaje se destinan a la exportación de automóviles a los Estados Unidos, pero no son realizadas por empresas nacionales, sino por filiales de empresas transnacionales, y se caracterizan por un contenido de importaciones muy elevado y por su escaso valor añadido nacional.

Las restricciones de entrada impuestas por la República de Corea contribuyeron a alentar a los inversores potenciales a construir fábricas de gran tamaño. Con el fin de lograr y mantener suficientes economías de escala, el Gobierno promovió también fusiones de empresas que funcionaban a niveles de producción subóptimos, obligó a empresas a retirarse del mercado cuando había muchas compitiendo en un mercado demasiado pequeño, y organizó la segmentación negociada de mercados para dar cabida eficientemente a dos o más productores con ventajas comparativas claramente diferenciadas.

Cuadro 46

PRODUCCIÓN Y COMERCIO DE VEHÍCULOS: MÉXICO, EL BRASIL, LA ARGENTINA Y LA REPÚBLICA DE COREA, 1976-1996
(En miles de unidades)

Año	México				Brasil				Argentina				República de Corea		
	Producción total	Producción para la exportación	Importaciones	Porcentaje de la producción exportado	Producción total	Producción para la exportación	Importaciones	Porcentaje de la producción exportado	Producción total	Producción para la exportación	Importaciones	Porcentaje de la producción exportado	Producción total	Producción para la exportación	Porcentaje de la producción exportado
1976	27	1	2,1
1977	44	5	11,5
1978	87	17	19,0
1979	114	19	16,5
1980	490	18	0	3,7	1.165	157	0	13,5	282	4	0	1,3	57	15	25,6
1981	597	14	0	2,4	781	213	0	27,2	172	0	0	0,2	69	17	25,0
1982	473	16	0	3,3	859	173	0	20,2	132	3	0	2,4	95	14	15,0
1983	286	22	0	7,9	896	169	0	18,8	160	5	0	3,3	122	16	13,5
1984	358	34	0	9,4	865	197	0	22,7	167	4	0	2,5	159	49	30,8
1985	459	58	0	12,7	967	208	0	21,5	138	1	0	0,6	265	119	45,1
1986	341	72	0	21,2	1.056	183	0	17,3	171	0	0	0,2	457	299	65,3
1987	395	163	0	41,2	920	346	0	37,6	193	1	0	0,3	793	535	67,5
1988	513	173	0	33,8	1.069	320	0	30,0	164	2	0	1,0	872	565	64,7
1989	641	196	0	30,6	1.013	254	0	25,0	128	2	0	1,4	872	347	39,8
1990	821	277	0	33,7	914	187	3	20,5	100	1	0	1,1	897	340	37,9
1991	989	351	0	35,4	960	193	28	20,1	139	5	17	3,7	1.158	379	32,7
1992	1.081	383	6	35,4	1.074	342	45	31,8	262	17	65	6,3	1.307	428	32,7
1993	1.080	472	3	43,7	1.391	332	97	23,8	342	30	65	8,8	1.593	573	36,0
1994	1.097	575	56	52,4	1.581	378	218	23,9	409	38		9,4	1.806	648	35,9
1995	931	779	17	83,6	1.629	263	369	16,1	285	48	72	16,7	2.086	944	45,3
1996	1.211	971	30	80,2	1.813	306	224	16,9	313	109	134	34,8			

Fuente: M. Mortimore, "Dimensions of Latin American Integration: the NAFTA and MERCOSUR Automobile Industries" (documento mimeografiado), CEPAL, Santiago de Chile, 1997; y K.H. Lee, *Hankook Jadongcha Sanup ui Baljun Kwajung* (El proceso de desarrollo en la industria del automóvil de Corea) (en coreano), Seúl, Instituto de Investigación Económica Kia, 1995.

a/ No se dispone de datos sobre las importaciones.

Puesto que la solución del problema residía en lograr el nivel de competitividad necesario y aumentar rápidamente las exportaciones, se adoptaron medidas para incrementar la productividad de las industrias consideradas de importancia fundamental para el programa de fomento de las exportaciones. Esas medidas comprendieron el establecimiento de normas para las industrias productoras de partes y componentes, la introducción de incentivos fiscales para las actividades de capacitación y de investigación y desarrollo, la suspensión de la legislación antitrust allí donde eran necesarios grandes aglomerados tecnológicos, y la difusión de información sobre las "mejores prácticas" internacionales en materia de métodos y tecnologías. También se aplicaron políticas para facilitar las operaciones de las empresas transnacionales allí donde sus efectos se consideraban beneficiosos.

Una combinación de restricciones al consumo suntuario y de medidas de promoción de las exportaciones fue, pues, fundamental para incrementar el ahorro, la inversión y la productividad con el fin de lograr un rápido proceso de industrialización y una situación competitiva en toda una gama de productos tecnológicamente avanzados. Ese éxito se debió en medida importante a la planificación y el control cuidadosos por las autoridades gubernamentales del ritmo al que se producían, exportaban y consumían en el país los bienes suntuarios.

D. Pagos relacionados con los beneficios, distribución y acumulación

Un factor que ha desempeñado un papel fundamental en la conciliación del crecimiento con objetivos distributivos en el Asia oriental es el sistema de primas, adoptado primero en el Japón y posteriormente en las NEI del Asia oriental. Al vincular una parte importante de la remuneración del trabajo a los resultados de la empresa y promover la estabilidad del empleo, ese sistema ha contribuido a lograr una mayor igualdad en la distribución del ingreso promoviendo al mismo tiempo incrementos del ahorro de los trabajadores y de la inversión de las empresas.

1. Alcance y características del sistema de primas

En diversos países del Asia oriental y de otras regiones se aplica, en el marco de diferentes disposiciones institucionales, un sistema de pagos relacionados con los beneficios. Una modalidad muy utilizada es la de la participación en los beneficios, por la que los trabajadores reciben, además de sus salarios y sueldos, una proporción predeterminada de los beneficios de su empresa. Esos mecanismos de participación oficial en los beneficios son los que caracterizan los sistemas de pagos relacionados con los beneficios que funcionan en los países desarrollados, en particular los de la OCDE ^{12/}. Algunos de esos sistemas están reforzados por bonificaciones fiscales y se aplican a partir de un nivel mínimo de beneficios. Los pagos pueden efectuarse en efectivo o en acciones. En el primer caso, pueden hacerse inmediatamente o transcurrido un período determinado. Un caso especial de pago diferido es el de los mecanismos de participación en los beneficios tendentes a facilitar la acumulación por los trabajadores de fondos para la jubilación, como ocurre en Norteamérica. En el segundo caso, los empleados adquieren acciones de la empresa gratuitamente o en condiciones favorables. Esos planes de incentivos se aplican a menudo a nivel de toda la empresa y no dependen del rendimiento de cada trabajador, aunque en muchos casos los derechos de los participantes varían según los años de servicio.

^{12/} Véase un examen de esos programas en *OECD Employment Outlook* (París, OCDE, julio de 1995), cap. 4 - "Profit-sharing in OECD countries".

Entre los países del Asia oriental, los pagos relacionados con los beneficios y con el rendimiento están particularmente extendidos en el Japón, donde el sistema tributario y el régimen de seguridad social alientan el pago de primas. La ley estipula que esos pagos se efectuarán a intervalos de tres meses como mínimo, y en la práctica se pagan las primas dos veces al año. La República de Corea cuenta con un sistema de primas casi igualmente desarrollado, y esos pagos gozan de trato favorable en el sistema de seguridad social. Los pagos se efectúan cuatro veces al año, por lo que su monto puede modificarse más rápidamente según la situación de la empresa. En otras economías, como China, la Provincia china de Taiwán y Singapur, también está muy extendido el sistema de primas, aunque su alcance en cuanto al número de trabajadores a los que se aplica y la proporción que representan esos pagos sobre la remuneración total parecen ser mucho más limitados en los últimos dos países que en el Japón y la República de Corea.

El sistema de primas aplicado en Asia difiere de los programas de participación en los beneficios de América del Norte y Europa en diversos aspectos importantes. En primer lugar, son mucho menos corrientes los acuerdos formales para la distribución de una proporción predeterminada de los beneficios, y existe con frecuencia un importante componente discrecional, especialmente en el Japón. Según un estudio realizado en 1983 por el Ministerio de Trabajo, sólo la tercera parte de todas las empresas japonesas que pagaban primas lo hacían en aplicación de acuerdos formales. Además, sólo las tres cuartas partes de esos sistemas estaban vinculados a los beneficios, y el resto lo estaba al valor añadido o al volumen de producción o de ventas. Incluso los acuerdos formales de participación en los beneficios contienen disposiciones sobre pagos discrecionales. También en China, desde que se introdujo a mediados del decenio de 1980 el sistema de pagos de incentivos, las empresas han gozado de considerable libertad en su aplicación. No se dispone de información detallada sobre otros países de Asia, pero parece ser que en la República de Corea son más corrientes los acuerdos formales, aunque no en la escala de los planes de participación en los beneficios de los países de la OCDE. Sin embargo, se observa en la región una tendencia hacia el tipo de sistema flexible de pagos aplicado en el Japón 13/.

El componente discrecional hace que el sistema de primas sea menos sensible a las variaciones de los beneficios, pero, en cambio, introduce una flexibilidad considerable en la gestión empresarial y promueve una mayor interacción entre el trabajo y el capital, que conduce a menudo a acuerdos de cooperación. En el Japón, por ejemplo, en las empresas con trabajadores sindicados las negociaciones sobre el pago de primas se celebran separadamente durante la *Shunto* (ofensiva salarial de primavera) y con arreglo a una serie diferente de consideraciones. Aunque el nivel actual de los beneficios es un elemento importante a la hora de fijar las primas, también se tienen en cuenta otros factores, como los planes de expansión o de creación de empleo de las empresas. Eso también parece hacerse en la República de Corea. Por ejemplo, el sindicato de trabajadores de Daweoo Electronics anunció recientemente que renunciaría en forma voluntaria a parte de las primas, por valor de la mitad de un salario mensual, y aceptaría la congelación de los salarios durante el año con el fin de permitir a la empresa ampliar sus inversiones a nuevas esferas de actividad y estabilizar el empleo 14/.

13/ Véase OIT, *El empleo en el mundo 1992* (Ginebra, OIT, 1992), págs. 64 y 65.

14/ *Chosun Ilbo*, 7 de marzo de 1997.

Por consiguiente, en el Asia oriental el sistema de primas no constituye simplemente un mecanismo para la remuneración de los empleados, sino que es también un componente de un mecanismo más amplio de interacción entre el trabajo y el capital por el que en las decisiones de la empresa se tienen en cuenta los intereses de los trabajadores. Esa es sin duda una de las razones por las que existe en el Asia oriental un grado más elevado de lealtad de los trabajadores a la empresa. Las primas constituyen asimismo un importante incentivo para el rendimiento laboral, y se ha demostrado que en la República de Corea tienen una importante influencia positiva sobre la productividad 15/. Aunque las primas se determinan por el desempeño colectivo a nivel de toda la empresa, el ostracismo social y la presión de los compañeros sirven para resolver el problema de los incentivos individuales, pues los trabajadores pueden supervisarse mutuamente en su comportamiento laboral 16/.

Una segunda diferencia importante consiste en que, mientras que en la mayor parte de los países industrializados la importancia de los sistemas de participación en los beneficios respecto de la remuneración total del trabajo es bastante limitada, en muchos países del Asia oriental el sistema de primas tiene un alcance más amplio y representa una parte sustancial de la remuneración total. En el Japón se limitó inicialmente al personal directivo y administrativo de las grandes empresas, pero desde el decenio de 1950 se ha extendido a los trabajadores manuales y ha empezado a representar una proporción creciente de la remuneración total 17/. A principios del decenio de 1980 cobraban primas casi todos los trabajadores de empresas de 30 empleados o más. La relación entre primas y salarios aumentó de alrededor del 10% en 1950 a más del 40% a mediados del decenio de 1970, después de lo cual se redujo ligeramente y se estabilizó en torno al 33%; a principios del decenio de 1980, alrededor de la cuarta parte de la remuneración total del trabajo correspondía a primas. En la República de Corea el sistema de primas abarca también a casi todos los trabajadores de las empresas de 30 empleados o más. Empezó a desarrollarse más tarde que en el Japón, y la relación entre primas y salarios aumentó de alrededor del 5% a principios del decenio de 1970 al 15% a mediados del decenio siguiente. En los últimos años del decenio de 1980 se registró de nuevo un pronunciado aumento, por lo que la relación ha alcanzado un nivel similar al del Japón (véase el gráfico 17).

No se dispone de datos sistemáticos sobre otros países de la región. En China la proporción de pagos de primas sobre la remuneración total del trabajo parece haber aumentado considerablemente a partir de mediados del decenio de 1980, a lo que cabe atribuir en gran medida el aumento de la participación del trabajo en la remuneración total de los factores de producción en diversos sectores de la industria. Los datos disponibles parecen indicar que en la Provincia china de Taiwán las primas ascendieron alrededor del 15% de la remuneración total del trabajo en el decenio de 1970, y que esa proporción se ha

15/ B. Lee e Y. Rhee, "Bonuses, unions and labour productivity in South Korea", *Journal of Labour Research*, vol. 17, No. 2, 1996.

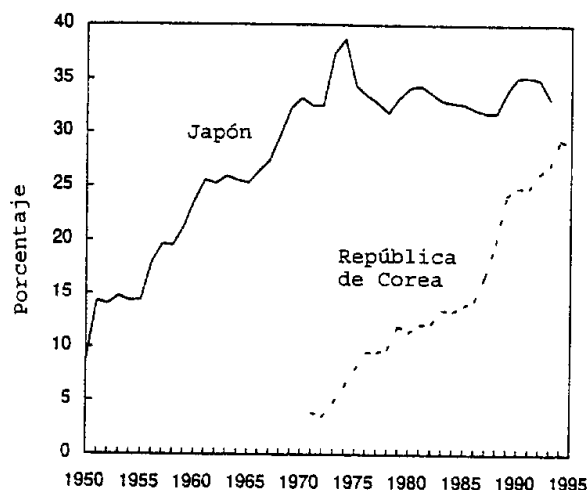
16/ Véase M. Okuno, "Corporate loyalty and bonus payments: an analysis of work incentives in Japan", en M. Aoki (comp.), *The Economic Analysis of the Japanese Firm* (Amsterdam, North Holland, 1984).

17/ T. Ishikawa y K. Ueda, "The bonus payment system and Japanese personal savings", en M. Aoki (comp.), *The Economic Analysis of the Japanese Firm* (Amsterdam, North Holland, 1984).

mantenido en años más recientes ^{18/}. En Singapur, el sistema comprende primas anuales y complementos salariales anuales; en 1989 alrededor del 90% de los trabajadores recibió al parecer algún tipo de prima. En el sector manufacturero, esas primas representaban en 1988 alrededor del 11% de los salarios.

Gráfico 17

PRIMAS COMO PORCENTAJE DE LOS SALARIOS EN EL JAPÓN Y EN LA REPÚBLICA DE COREA
(En porcentaje)



Fuente: Ministerio de Trabajo de la República de Corea, *Estudio salarial*. Ministerio de Trabajo del Japón, *Estadísticas laborales mensuales*.

2. El sistema de primas, la distribución y la acumulación

El sistema de primas influye sin duda en la distribución del ingreso tanto entre los propios trabajadores como entre el trabajo y el capital, así como en el ahorro y en la acumulación de capital. Sin embargo, esa influencia no ha sido objeto de un examen detallado en los estudios sobre el sistema de primas, y escasean los datos empíricos al respecto. A continuación se describen y examinan brevemente varias características del sistema y sus repercusiones en la distribución y el crecimiento.

Algunas de las características del sistema de primas aplicado en el Asia oriental parecen profundizar, en vez de reducir, las diferencias de ingresos entre los trabajadores. En el Japón la proporción de la remuneración total correspondiente a primas tiende a ser más elevada entre los trabajadores que reciben salarios más altos; las primas representan una proporción mayor de la remuneración del personal directivo y administrativo que de la de los trabajadores manuales. También se observa una correlación positiva entre la proporción de la remuneración total que representan las primas y el tamaño de la empresa y los años de servicio del empleado, factores que desempeñan un papel muy importante en la determinación del salario en el Japón (véase el cuadro 47). En la República de Corea la proporción de la remuneración total que representan las primas también es más elevada en las empresas grandes que en las pequeñas,

^{18/} M. Shinohara, *Industrial Growth, Trade and Dynamic Patterns in the Japanese Economy* (Tokyo, University of Tokyo Press, 1982).

y beneficia comparativamente al personal directivo y administrativo frente a los trabajadores manuales y a los varones frente a las mujeres (véase el cuadro 48).

Cuadro 47

PROPORCIÓN DE LAS PRIMAS EN LA REMUNERACIÓN TOTAL DE LA MANO DE OBRA
EN EL JAPÓN EN 1983, POR TAMAÑO DE LA EMPRESA, AÑOS DE EMPLEO
Y TIPO DE OCUPACIÓN
(En porcentaje)

Años de empleo ^{a/}	Tamaño de la empresa (número de empleados)							
	10-99		100-999		1.000 o más		Todas las empresas ^{b/}	
	Personal de oficina	Trabajadores manuales	Personal de oficina	Trabajadores manuales	Personal de oficina	Trabajadores manuales	Personal de oficina	Trabajadores manuales
1-9	17,5	15,3	21,6	19,3	24,1	21,4	21,3	17,9
10-19	20,8	18,1	25,5	22,3	27,8	23,5	26,0	21,8
20-29	20,7	18,7	27,4	23,0	31,2	24,8	29,1	23,1
30 y más	20,4	18,7	28,1	23,4	31,1	26,0	29,2	24,0
Todos los empleados	18,8	15,8	24,7	20,6	28,6	23,4	25,7	20,2

Fuente: J. Suruga, "Sistema de primas y salarios flexibles" (en japonés), *Nihon Rodo Kyoukai Zashi*, marzo de 1987.

Nota: Personal de oficina: administrativos y técnicos; trabajadores manuales: personal de producción.

a/ Años de empleo ininterrumpido en la empresa.

b/ Con diez empleados como mínimo.

Cuadro 48

PROPORCIÓN DE LAS PRIMAS EN LA REMUNERACIÓN TOTAL DE LA MANO DE OBRA
EN LA REPÚBLICA DE COREA EN 1995, POR TAMAÑO DE LA EMPRESA,
TIPO DE OCUPACIÓN Y SEXO
(En porcentaje)

Tamaño de la empresa (Número de empleados)	Personal de oficina		Trabajadores manuales		Todos los empleados
	Hombres	Mujeres	Hombres	Mujeres	
10-99	15,9	14,9	11,7	9,8	13,0
100-299	24,0	20,6	19,0	16,4	20,6
300-499	27,4	24,9	23,7	21,1	24,8
500 o más	33,6	31,9	31,6	28,9	32,0
Todas las empresas ^{a/}	24,9	20,8	21,8	18,0	22,4

Fuente: Ministerio de Trabajo, *Estadísticas laborales mensuales* (varios números).

a/ Con diez empleados como mínimo.

La variación de las primas según el tamaño de la empresa es, al parecer, el factor que explica las grandes diferencias salariales intersectoriales que se registran en el Japón y en la República de Corea, en comparación con otros países 19/.

19/ Véase A. Krueger y L. Summers, "Efficiency wages and inter-industry wage structure", *Econometrica*, vol. 56, 1988.

Aunque el sistema de primas del Japón y de la República de Corea profundiza las diferencias de ingresos en algunos aspectos, en otros tiende a promover la igualdad. A pesar de las grandes desigualdades mencionadas entre diferentes grupos de trabajadores, se pagan salarios muy parecidos a todos los trabajadores del mismo sexo y grupo de edad, independientemente de su nivel educativo y de su ocupación. La estrecha correlación entre la participación de las primas en la remuneración total y la antigüedad en la empresa parece indicar que las primas fomentan el aprendizaje por la experiencia, así como la lealtad a la empresa. La adquisición de esos conocimientos, si está al alcance de la mayoría de los trabajadores, promueve sin duda una distribución más igualitaria del ingreso.

El sistema de primas promueve en un aspecto importante la igualdad entre los trabajadores, pues, en la medida en que introduce flexibilidad salarial dentro de la empresa, estabiliza el empleo. Ese resultado se obtiene a través de un mercado laboral organizado dentro de las empresas y vinculando la remuneración a la situación de cada empresa, en vez de a los mecanismos de fijación de los salarios en el tipo de "mercado laboral flexible" propugnado por el análisis ortodoxo. Las repercusiones de ese sistema en la distribución del ingreso y de los empleos entre los trabajadores son muy diferentes de las de un sistema en el que los salarios y el empleo dependen de las condiciones del mercado laboral.

En un sistema en que la contratación y el despido son relativamente baratos, la contracción de la actividad económica da lugar a menudo a despidos de trabajadores. En consecuencia, unos trabajadores gozan de un empleo estable y ganan los salarios corrientes, mientras que otros carecen de empleo y remuneración. En cambio, el sistema de primas raciona el trabajo más o menos uniformemente en épocas de contracción. En efecto, una de las principales características del mercado laboral del Japón es la flexibilidad en el número de horas de trabajo. En comparación con el de otras economías desarrolladas, ese mercado se caracteriza por considerables fluctuaciones en el número de horas de trabajo y muy poca variación del número de personas empleadas ^{20/}. Las empresas japonesas tienden a adaptarse a las fluctuaciones de la demanda variando las horas de trabajo y con ellas la remuneración global, en vez de reduciendo o aumentando los puestos de trabajo, lo que promueve lo que se denomina "empleo vitalicio". Cuando, sin embargo, se ven obligadas a reducir la plantilla, suelen renunciar primero a la contratación de nuevos empleados, trasladan después a parte de sus empleados a filiales dentro del mismo grupo empresarial, tratan a continuación de obtener renuncias voluntarias, y sólo proceden a despedir a trabajadores como último recurso y con gran renuencia. Ese sistema conduce sin duda a una mejor distribución del ingreso entre los trabajadores que un sistema en que una parte de la mano de obra goza de un puesto de trabajo con remuneración plena y otra parte está desempleada.

Hasta mediados del decenio de 1980, la práctica de ajustar el empleo a las variaciones de la actividad económica estaba en la República de Corea más extendida que en el Japón, pero menos que en otras economías desarrolladas. A pesar de las similitudes con el sistema de primas del Japón, la flexibilidad de las horas de trabajo y el empleo permanente no constituían características importantes del mercado laboral de la República de Corea, donde la duración

^{20/} Véase T. Tachibanaki, *Wage Determination and Distribution in Japan* (Oxford, Clarendon Press, 1996). Se calcula que, en el período 1970-1983, la variabilidad del empleo, medida por la desviación estándar, fue en los Estados Unidos de más del doble que en el Japón, mientras que la variabilidad de las horas de trabajo fue inferior en un 25% (pág. 225).

media del empleo continuado era en 1989 de sólo cuatro años, frente a casi 11 años en el Japón. Aunque en el decenio anterior el empleo agregado en el conjunto de la economía fue ya bastante estable, se han ido adoptando prácticas en medida de empleo más parecidas a las del Japón; desde 1987, el ajuste del empleo se ha vuelto más rígido, mientras que se ha introducido mayor flexibilidad en la duración de la jornada laboral. Es de destacar también que el aumento de la estabilidad de empleo ha coincidido con un pronunciado incremento de los salarios reales y del poder de los sindicatos 21/.

La flexibilidad salarial introducida por el sistema de primas es esencialmente diferente de la flexibilidad del mercado laboral en el análisis convencional. Como se examina más detalladamente en el *TDR 1995*, en situación de insuficiencia crónica de la demanda y de desempleo estructural, la introducción de mayor flexibilidad en el mercado laboral tiende sencillamente a convertir el desempleo en desempleo encubierto, caracterizado por puestos de trabajo mal remunerados y de baja productividad, en particular en el sector de los servicios, y aumenta la desigualdad de ingresos, como se ha observado en algunos países industriales desde principios del decenio de 1980. La flexibilidad dentro de cada empresa no sólo contribuye a mantener un elevado nivel de empleo en puestos de trabajo de alta productividad al promover la inversión por los canales que se explican más adelante, sino que también permite a las empresas adaptarse a perturbaciones tales como la pérdida de competitividad internacional como consecuencia de apreciaciones de la moneda o la irrupción en el mercado de productores a bajo costo, sin producir efectos retardados en el mercado laboral al conducir el desempleo a un deterioro de la cualificación de los trabajadores que los haga cada vez menos empleables. La flexibilidad laboral dentro de la empresa ha desempeñado sin duda un papel importante en el ajuste del Japón a las variaciones de la competitividad internacional desde mediados del decenio de 1980 sin producir un desempleo masivo. En ese sistema, un exceso persistente en la oferta de mano de obra puede ser absorbido, por lo menos en parte, mediante arreglos de reparto del trabajo dentro de la empresa mediante la reducción de la jornada laboral. Esa práctica resulta sin duda más equitativa que la de dejar sin empleo a algunos trabajadores y condenar a otros a ocupaciones mal remuneradas.

Además, el sistema de primas tiene también el efecto, todavía más importante, de promover elevadas tasas de empleo y una mejor distribución del ingreso a través de sus repercusiones en la productividad y en la inversión. Como ya se ha señalado, ese sistema tiende a elevar la productividad al incentivar el trabajo intenso y la lealtad a la empresa. El pago de primas con cargo al incremento de las ganancias de la empresa no sólo sirve para estabilizar la distribución del valor añadido entre los ingresos del trabajo y del capital, sino que además incrementa los beneficios y fomenta las inversiones de la empresa. El incremento de la inversión contribuye a su vez a mantener un nivel de empleo elevado y a una mejor distribución del ingreso.

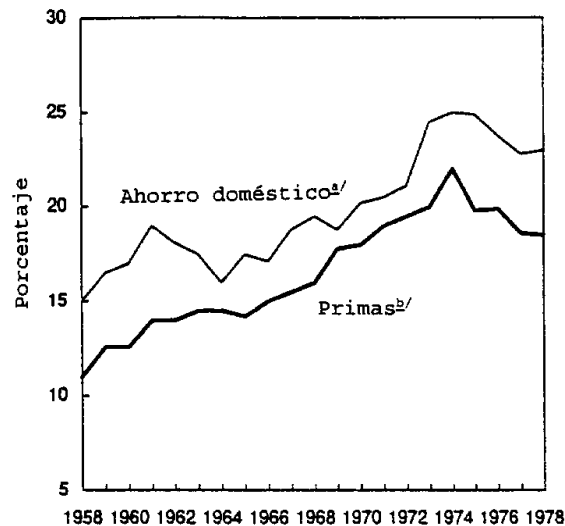
El sistema de primas también promueve el aumento del empleo y la mejora de la distribución del ingreso por su efecto positivo en la propensión a ahorrar sobre el ingreso personal. Existe, en efecto, una correlación muy alta entre la tasa de ahorro doméstico y la relación primas/salarios en el Japón

21/ Véanse J-I. You, "Changing capital-labour relations in South Korea", en J. Schor y J-I. You (comps.), *Capital, the State and Labour: A Global Perspective* (Aldershot, Edward Elgar, 1995); y J-H. Lee, "Formas de mejorar la estructura salarial para aumentar la flexibilidad salarial" (en coreano), *Korea Development Research*, vol. 16, No. 1, 1994.

(gráfico 18) 22/. La correlación es algo más tenue en la República de Corea pero también allí constituyen las primas un elemento importante del ahorro de las unidades familiares 23/.

Gráfico 18

PRIMAS Y AHORRO DOMÉSTICO EN EL JAPÓN, 1958-1978



Fuente: Ishikawa y Ueda, *op. cit.* (véase la nota 17 del texto).

a/ Como porcentaje del ahorro disponible de las unidades familiares.

b/ Como porcentaje de la remuneración total del trabajo (salario más primas).

Puesto que las primas se pagan como sumas globales a intervalos periódicos, se encuentran mientras tanto a disposición de las empresas como fondos exentos de intereses. Para los trabajadores la suspensión del pago por esos intervalos puede representar un ahorro involuntario y un aplazamiento involuntario del consumo, teniendo en cuenta que el acceso a créditos personales es limitado. En cualquier caso, la propensión al ahorro sobre esos ingresos periódicos y transitorios tiende a ser más elevada que la correspondiente a los ingresos regulares. También las decisiones de consumo están determinadas en gran medida por la costumbre, por lo que no responden inmediatamente a las variaciones de los ingresos. Los datos disponibles indican que el consumo de las unidades familiares en el Japón está vinculado por una relación estable a los ingresos salariales, mientras que las primas se consideran una fuente suplementaria de ahorro. La propensión marginal a consumir los ingresos por primas se calculó para el período 1969-1980 en alrededor de 0,5, mientras que la

22/ Véase también M. Shinohara, *Industrial Growth, Trade and Dynamic Patterns in the Japanese Economy* (Tokyo, University of Tokyo Press, 1982).

23/ Véanse T. Mizoguchi, *A Statistical Analysis of the Consumption Function* (Tokyo, Iwanami, 1964); M. Shinohara, "Los enigmas de la tasa de ahorro" (en japonés), *Chochiku Jiho*, No. 127, 1981; e *Industrial Growth, Trade and Dynamic Patterns ...* Véase asimismo Ishikawa y Ueda, *op. cit.*

correspondiente a los ingresos regulares era de alrededor de 0,7 ^{24/}. Por consiguiente, el sistema de primas parece ser una de las razones por las que el ahorro doméstico ha sido relativamente elevado y ha ido en aumento en las NEI del Asia oriental.

Como ya se ha señalado, aunque en el Asia oriental las empresas retienen una proporción elevada de sus beneficios, su gran dinamismo hace que inviertan más de lo que ahorran. Si el ahorro doméstico no fuera suficiente para complementar el ahorro de las empresas, el resultado sería un proceso inflacionario. Se trataría entonces de reducir el déficit de ahorro de las empresas generando ahorro forzoso por medio de una redistribución de ingresos de los salarios a los beneficios, con las consiguientes repercusiones en la distribución del ingreso, así como mediante una reducción de las inversiones de las empresas. Por consiguiente, la elevada tasa de ahorro doméstico que promueve el sistema de primas contribuye a conciliar una mayor igualdad con un rápido crecimiento al reducir las presiones inflacionistas a que suele dar lugar un proceso de rápida acumulación.

^{24/} Ishikawa y Ueda, *op. cit.*

Publicaciones seleccionadas de la UNCTAD

Informe sobre el Comercio y el Desarrollo, 1995

Publicación de las Naciones Unidas, Nº de venta S.95.II.D.16, ISBN 92-1-112384-4

<i>Primera parte</i>	Tendencias generales
I	La economía mundial: Resultados y perspectivas
II	Los mercados financieros internacionales y la deuda exterior de los países en desarrollo
Anexo	Impacto de las condiciones de Nápoles
<i>Segunda parte</i>	El replanteamiento de la política económica
I	Convergencia de crecimiento, inflación y desempleo en el Norte
II	La mano invisible, las corrientes de capital y el estancamiento de la recuperación en América Latina
III	El riesgo sistémico y los mercados de derivados: algunos aspectos
<i>Tercera parte</i>	El desempleo y la interdependencia
I	Las cuestiones en juego
II	El comercio, la tecnología y el desempleo
III	El mercado de trabajo, la formación de capital y la creación de empleo
IV	Las políticas de pleno empleo
Anexo I	Un modelo de simulación del comercio entre el Norte y el Sur y su relación con el desempleo
Anexo II	La dinámica del empleo del sector de los servicios
Anexo III	Desempleo encubierto en el Norte

Informe sobre el Comercio y el Desarrollo, 1996

Publicación de las Naciones Unidas, Nº de venta S.96.II.D.6, ISBN 92-1-112399-2

<i>Primera Parte</i>	Tendencias generales
I	La economía mundial: Resultados y perspectivas
II	Los mercados financieros internacionales y la deuda exterior de los países en desarrollo
<i>Segunda parte</i>	El replanteamiento de las estrategias de desarrollo: Algunas lecciones de la experiencia del Asia oriental
I	La integración y la industrialización en el Asia oriental
II	Exportaciones, formación de capital y crecimiento
III	Las respuestas al nuevo entorno mundial
Anexo	Gestión macroeconómica, dirección financiera y desarrollo: Algunos aspectos seleccionados

Cuestiones monetarias y financieras para el decenio de 1990

Volumen VI (1995)

Publicación de las Naciones Unidas, Nº de venta E.95.II.D.7, ISBN 92-1-112375-5

- Manuel R. Agosin, Diana Tussie y Gustavo Crespi
Developing Countries and the Uruguay Round: An Evaluation and Issues for the Future
- Dani Rodrik
Developing Countries After the Uruguay Round
- Ann Weston
The Uruguay Round: Unravelling the Implications for the Least Developed and Low-Income Countries

Volumen VII (1996)

Publicación de las Naciones Unidas, Nº de venta E.96.II.D.2, ISBN 92-1-112394-1

- John Williamson
A New Facility for the IMF?
- Ariel Buira y Roberto Marino
Allocation of Special Drawing Rights: The Current Debate
- Chandra Hardy
The Case for Multilateral Debt Relief for Severely Indebted Countries
- Azizali F. Mohammed
Global Financial System Reform and the C-20 Process
- Raisuddin Ahmed
A Critique of the World Development Report 1994: Infrastructure for Development
- Dipak Mazumdar
Labour issues in the World Development Report: A Critical Assessment
- Ann Weston
The Uruguay Round: Costs and Compensation for Developing Countries

Volumen VIII (1997)

Publicación de las Naciones Unidas, Nº de venta E.97.II.D.5, ISBN 92-1-112409-3

- G.K. Helleiner
Capital Account Regimes and the Developing Countries
- Rudi Dornbusch
Cross-Border Payments Taxes and Alternative Capital-Account Regimes
- Guillermo Le Fort V. y Carlos Budnevich L.
Capital-Account Regulations and Macroeconomic Policy: Two Latin American Experiences
- Louis Kasekende, Damoni Kitabire y Matthew Martin
Capital Inflows and Macroeconomic Policy in Sub-Saharan Africa
- Yung Chul Park y Chi-Young Song
Managing Foreign Capital Flows: The Experiences of the Republic of Korea, Thailand, Malasya and Indonesia
- Devesh Kapur
The New Conditionalities of the International Financial Institutions
- Aziz Ali Mohammed
Notes on MDB Conditionality on Governance
- Matthew Martin
A Multilateral Debt Facility - Global and National
- Peter Murrell
From Plan to Market: The World Development Report 1996 - An Assessment

UNCTAD Review, 1995

Publicación de las Naciones Unidas, Nº de venta E.95.II.D.23, ISBN 92-1-112391-7

Mehdi Shafaeddin

The impact of trade liberalization on export and GDP growth in least developed countries

Thomas Zieseemer

Economic development and endogenous terms-of-trade determination: Review and reinterpretation of the Prebisch-Singer thesis

Robert Rowthorn

A simulation model of North-South trade

John Eatwell

Disguised unemployment: The G7 experience

Ajit Singh

The causes of fast economic growth in East Asia

José María Fanelli y Roberto Frenkel

Micro-macro interaction in economic development

Manuel E. Agosin

Savings and investment in Latin America

Alfred Maizels y Theodosios B. Palaskas

The Common Fund and the behaviour of the ten "core" commodity prices

Andrew Comford

Risks and derivatives markets: Selected issues

Ernesto Tironi

Some lessons from the Uruguay Round: Reflections of a developing country trade negotiator

UNCTAD Review, 1996

Publicación de las Naciones Unidas, Nº de venta E.96.II.D.2, ISBN 92-1-112406-9

Edward J. Amadeo

The knife-edge of exchange-rate-based stabilization: Impact on growth, employment and wages

Theodosios B. Palaskas y Trevor Crowe

The effect of financial and fundamental factors on the behaviour of commodity futures prices

E.V.K. FitzGerald

Intervention versus regulation: The role of the IMF in crisis prevention and management

J.A. Kregel

Some risks and implications of financial globalization for national policy autonomy

David Felix

Financial globalization versus free trade: The case for the Tobin tax

Andrew Comford

The Tobin tax: Silver bullet for financial volatility, global cash cow or both?

Esas publicaciones pueden obtenerse de librerías y distribuidores en todo el mundo. Consulte a su librero o escriba a la Sección de Publicaciones/Ventas de las Naciones Unidas, Palais des Nations, CH-Genève 10, Suiza, fax: 41 22 917 0027, correo electrónico: unpubli@un.org, Internet: <http://www.un.org/publications>; o a United Nations Publications, Two UN Plaza, Room DC2-853, Dept. PERS, Nueva York, NY 10017, USA, teléfono: 1 212 963 83 02 ó 1 800 253 96 46; fax: 1 212 963 34 89, correo electrónico: publications@un.org.

**Serie de la UNCTAD sobre el Desarrollo del Asia oriental:
Lecciones para un nuevo entorno mundial**

- Estudio Nº 1 Yilmaz Akyüz
New trends in Japanese trade and FDI: Post-industrial transformation and policy challenges
- Estudio Nº 2 Tun-jen Cheng, Stephan Haggard y David Kang
Institutions, economic policy and growth in the Republic of Korea and Taiwan Province of China
- Estudio Nº 3 Yoshihisa Inada
The economic impact of regional integration with special reference to APEC
- Estudio Nº 4 K.S. Jomo
Lessons from growth and structural change in the second-tier South-East Asian newly industrializing countries
- Estudio Nº 5 S.C. Kasahara
The role of agriculture in the early phase of industrialization: Policy implications from Japan's experience
- Estudio Nº 6 Gabriel Palma
Whatever happened to Latin America's saving? Comparing Latin American and East Asian saving performances
- Estudio Nº 7 V.R. Panchamukhi
WTO and industrial policies
- Estudio Nº 8 Robert Rowthorn
East Asian development: The flying geese paradigm reconsidered
- Estudio Nº 9 Ajit Singh
Savings, investment and the corporation in the East Asian Miracle
- Estudio Nº 10 UNCTAD secretariat Report to the Conference on East Asian Development: Lessons for a New Global Environment, Kuala Lumpur (Malasia), 29 de febrero a 1º de marzo de 1996.

Pueden solicitarse ejemplares de esos estudios a: Editorial Assistant, UNCTAD, Division on Globalization and Development Strategies, Palais des Nations, CH-1211 Genève 10, Suiza (teléfono: 41 22 907 5733, fax: 41 22 907 0274, correo electrónico: nicole.winch@unctad.org).

UNCTAD Discussion Papers

Nº 94, enero 1995	XIE Ping	Financial services in China
Nº 95, enero 1995	William W.F. CHOA	The derivation of trade matrices by commodity groups in current and constant prices
Nº 96, febr. 1995	Alexandre R. BARROS	The role of wage stickness in economic growth
Nº 97, febr. 1995	Ajit SINGH	How did East Asia grow so fast? Slow progress towards an analytical consensus
Nº 98, abril 1995	Z. KOZUL-WRIGHT	The role of the firm in the innovation process
Nº 99, mayo 1995	Juan E. DE CASTRO	Trade and labour standards: Using the wrong instruments for the right cause
Nº 100, agosto 1995	Roberto FRENKEL	Macroeconomic sustainability and development prospects: Latin American performance in the 1990s
Nº 101, agosto 1995	R. KOZUL-WRIGHT y P. RAYMENT	Walking on two legs: Strengthening democracy and productive entrepreneurship in the transition economies
Nº 102, agosto 1995	J.C. DE SOUZA BRAGA, M.A. MACEDO CINTRA y Sulamis DAIN	Financing the public sector in Latin America
Nº 103, sept. 1995	Toni HANIOTIS y Sebastian SCHICH	Should governments subsidize exports through exportcredit insurance agencies?
Nº 104, sept. 1995	Robert ROWTHORN	A simulation model of North-South trade
Nº 105, oct. 1995	Giovanni N. DE VITO	Market distortions and competition: The particular case of Malasya
Nº 106, oct. 1995	John EATWELL	Disguised unemployment: The G7 experience
Nº 107, nov. 1995	Luisa E. SABATER	Multilateral debt of least developed countries
Nº 108, nov. 1995	David FELIX	Financial globalization versus free trade: The case for the Tobin Tax
Nº 109, dic. 1995	Urvashi ZUTSHI	Aspects of the final outcome of the negotiations on financial services of the Uruguay Round
Nº 110, enero 1996	H.A.C. PRASAD	Bilateral terms of trade of selected countries from the South with the North and the South
Nº 111, enero 1996	Charles GORE	Methodological nationalism and the misunderstanding of East Asian industrialization
Nº 112, marzo 1996	Djidiack FAYE	Aide publique au développement et dette extérieure : Quelles mesures opportunes pour le financement du secteur privé en Afrique?
Nº 113, marzo 1996	P. BAIROCH y R. KOZUL-WRIGHT	Globalization myths: Some historical reflections on integration, industrialization and growth in the world economy
Nº 114, abril 1996	R. TANDON	Japanese financial deregulation since 1984
Nº 115, abril 1996	E.V.K. FITZGERALD	Intervention versus regulation: The role of the IMF in crisis prevention and management
Nº 116, junio 1996	Jussi LANKOSKI	Controlling agricultural nonpoint source pollution: The case of mineral balances
Nº 117, agosto 1996	José RIPOLL	Domestic insurance markets in developing countries: Is there any life after GATS?
Nº 118, sept. 1996	Sunanda SEN	Growth centres in South East Asia in the era of globalization
Nº 119, sept. 1996	Leena ALANEN	The impact of environmental cost internalization on sectoral competitiveness: A new conceptual framework
Nº 120, oct. 1996	Sinan AL-SHABIBI	Structural adjustment for the transition to disarmament: An assessment of the role of the market
Nº 121, oct. 1996	J.F. OUTREVILLE	Reinsurance in developing countries: Market structure and comparative advantage
Nº 122, dic. 1996	Jörg MAYER	Implications of new trade and endogenous growth theories for diversification policies of commodity-dependent countries
Nº 123, dic. 1996	L. RUTTEN y L. SANTANA-BOADO	Collateralized commodity financing, with special reference to the use of warehouse receipts
Nº 124, marzo 1997	Jörg MAYER	Is having a rich natural-resource endowment detrimental to export diversification?

Nº 125, abril 1997	Brigitte BOCOUM	The new mining legislation of Côte d'Ivoire: Some comparative features
Nº 126, abril 1997	Jussi LANKOSKI	Environmental effects of agriculture trade liberalization and domestic agricultural policy reforms
Nº 127, mayo 1997	Raju Jan SINGH	Banks, growth and geography
