

La repartición de los ingresos y las desigualdades sociales en la América Latina

DENIS CLAIR LAMBERT

El contraste entre la riqueza de una pequeña élite y la miseria de las masas urbanas y rurales es el fenómeno más inmediatamente perceptible para quien, viniendo de sociedades opulentas, entra en contacto, aunque sea superficial, con los países del Tercer Mundo. ¿Es esta desigualdad social una causa o un efecto del subdesarrollo?

Los observadores se inclinan a explicar más fácilmente las desigualdades en la posesión de la riqueza como una consecuencia del retraso económico y social, que como una causa preponderante de dicho retraso. En efecto, los “desarrollistas” así sean partidarios de la economía liberal, de la planificación flexible, o de un socialismo de ricos (a la soviética) o de un socialismo de pobres (a la china) admiten todos que la desigualdad de los ingresos es una consecuencia de la escasa productividad y del atraso económico.

Pero si se invierte la relación de causalidad aparece rápidamente un desacuerdo: ¿sería la desigualdad social la causa principal del subdesarrollo y del atraso económico? Evidentemente la interpretación marxista no pone en duda que sea así: una nueva repartición de los ingresos suprimiría una de las causas principales del retraso económico y la colectivización de los medios de producción permitiría establecer un desarrollo económico acelerado y planificado. Muchos economistas no marxistas, incluso entre los expertos norteamericanos, aceptan este diagnóstico y por otra parte, el programa de ayuda a la América Latina, la Alianza para el Progreso, había fijado como objetivo prioritario una política de repartición más justa (reforma fiscal y reforma agraria).

Sin embargo frecuentemente se objeta a los partidarios de una redistribución prioritaria de los ingresos el argumento según el cual esta redistribución en un país pobre, no puede utilizar eficazmente los mismos métodos que se usan en los países industriales maduros, a saber

el impuesto, el crédito o la seguridad social. Se necesitan métodos más brutales, aplicados frecuentemente en un clima revolucionario y, en este caso, se corre el peligro de igualar a todos hacia abajo y de producir una regresión económica prerrevolucionaria. Si no se puede persuadir a los ricos habrá que confiscarles sus bienes y la escasa capacidad de ahorro del sector privado corre entonces el riesgo de desaparecer. Además, el sector público no manifiesta en América Latina, una eficacia muy superior a la de la élite tradicional en lo que se refiere a la colocación de sus ahorros: ésta es otra forma de despilfarro.

Sin tratar de fallar en este debate, nos parece que la relación entre el sistema de repartición del ingreso nacional y los diversos aspectos del bloqueo del desarrollo en el Tercer Mundo, es una relación de interdependencia y no una relación de causalidad. Encontramos aquí nuevamente el argumento clásico del círculo vicioso de la miseria, del economista escandinavo Ragnar Nurske. La desigualdad social es preponderante en las economías técnicamente retrasadas porque la productividad en ellas es muy débil. Esta subproductividad no permite emplear más que a una parte de la población, porque la organización económica está muy poco diversificada. Impide propagar el progreso, porque la distancia social sigue siendo considerable entre la élite y la masa. Herencia de la sociedad dualista, el atraso económico refuerza la desigualdad social. Por ello, resulta evidente que la repartición de las riquezas de la élite no es suficiente para hacer desaparecer el desempleo, la penuria, el despilfarro o el atraso económico.

Hemos escogido el caso de las economías latinoamericanas para analizar este fenómeno de la desigualdad social, porque las economías de dicho continente han sufrido transiciones notables desde el momento de su emancipación política hace cerca de siglo y medio. Además han conocido varias fases del capitalismo comercial antes de llegar a la industrialización, alcanzada en algunos casos a principios del siglo (Argentina) o durante los años de la crisis económica, (Brasil y México), pero con mayor frecuencia durante la Segunda Guerra Mundial y aun posteriormente (Perú). Es por ello que el nivel de desarrollo alcanzado actualmente es, por lo general, más elevado que en África o en Asia y la importancia de la industrialización en la economía nacional es también mayor.

Las enseñanzas que se pueden obtener de las experiencias latinoamericanas, quizá sean demasiado reducidas para aplicarlas a las otras regiones del Tercer Mundo, puesto que esos países no se han enfrentado a las mismas situaciones históricas. Es cierto que los fenómenos de obstaculización en las condiciones actuales del desarrollo económico son frecuentemente muy parecidos en las diferentes regiones del Tercer Mundo,

ya se trate de bloqueos externos (relación de intercambio, efectos de dominación de las inversiones) o de bloqueos internos. Entre estos bloqueos internos cabe hacer notar que los obstáculos más visibles entre casi todos los países subdesarrollados, son el aumento de la desigualdad de los ingresos, el despilfarro, la inflación y la corrupción, lo mismo que la escasa eficacia de las inversiones públicas. Estos obstáculos se encuentran en diversos grados en la herencia precapitalista, en el periodo colonial en Asia y África (Franz Fanon analizó con mucha claridad el peligro de la imitación al reemplazar los cuadros coloniales), en un periodo de autonomía política en América Latina, mucho más antiguo, aunque estos frenos están ahí más enraizados (una herencia colonial analizada también con gran claridad por el sociólogo brasileño Gilberto Freyre). Todos estos obstáculos se reforzaron en el momento en que aparecieron la industrialización y la participación estatal, además de que surgieron otros nuevos: aceleración del crecimiento demográfico, aumento en el costo de las inversiones, dependencia renovada con respecto al comercio exterior, crecimiento de las inversiones sociales y de las cargas públicas.

Finalmente, la América Latina tiene solamente una homogeneidad aparente. En el continente se yuxtaponen economías situadas a niveles de desarrollo muy desiguales —además, la estrategia del desarrollo toma formas aparentemente opuestas—, los regímenes políticos mezclan, en diversos grados, la democracia y la preponderancia presidencial. Pero la desigualdad de la repartición del ingreso nacional se presenta justamente como uno de los denominadores comunes de esta región.

Para analizar este fenómeno, procederemos en dos tiempos:

Primeramente, ¿cómo medir las desigualdades sociales?

En segundo lugar, ¿cuáles son los mecanismos de la desigualdad social?

I. LA MEDICIÓN DE LAS DESIGUALDADES DE LA REPARTICIÓN DEL INGRESO NACIONAL

Las encuestas realizadas en los países industrializados sobre la repartición a largo plazo del ingreso nacional, muestran que la desigualdad permaneció muy honda durante todo el periodo de la revolución industrial y especialmente durante el periodo del despegue o sea hasta la Primera Guerra Mundial. Por falta de leyes sociales de amplitud suficiente, el sistema capitalista aportó pocas correcciones a las desigualdades sociales.

No obstante, aun desde el siglo XIX, el desarrollo económico y el aumento de la productividad permitieron aumentar los niveles de consumo del conjunto de la población y atenuar la miseria de las clases sociales

no favorecidas. Por una parte, la gran industria y las actividades comerciales pudieron absorber eficazmente la mayor parte de la mano de obra, expulsada de las zonas rurales, en tanto que la modernización de la agricultura permitió elevar el nivel de consumo de artículos alimenticios y mejorar los ingresos de los campesinos, por lo menos en los países anglosajones y nórdicos. Por otra parte, la estabilidad de los precios y la persistencia de la concurrencia permitieron a los consumidores aprovechar la baja en los costos, obtenida gracias al aumento de la productividad. Los estudios de Fourastié en Francia demuestran, a este respecto, que el aumento del poder de adquisición del obrero pudo proseguirse, a pesar de que no hubo aumento de salarios, gracias al efecto de la baja en los precios que tuvo lugar tanto para los artículos alimenticios como para los productos manufacturados. Así pues, se observa, desde esta época una lenta nivelación de la repartición de los ingresos, gracias a los efectos del desarrollo económico. De acuerdo con los estudios de Pareto, la repartición personal de los ingresos es siempre muy desigual en las sociedades preindustriales, donde los ingresos se reparten siguiendo una curva de Gauss: para la mayoría de la población el ingreso es generalmente bajo, inferior al ingreso medio; en tanto que para la élite rica, la dispersión de los ingresos es muy fuerte y la diferencia entre su nivel de riqueza y el ingreso medio es muy grande. Pareto observó que en los Estados Unidos, en Inglaterra o en Alemania esta desigualdad había disminuido notablemente a fines del siglo XIX, a pesar del desempleo, de la crisis y de los periodos de pauperización del mundo obrero. Frecuentemente se utiliza una exposición más sencilla que la de Pareto: las curvas de Lorentz, que se pueden construir también para algunos países de la América Latina y tienen por objetivo exponer el grado de desigualdad de la repartición con relación a una repartición hipotética perfectamente igual.

Las condiciones de la repartición en la América Latina son evidentemente muy distintas a las de los países que estaban en vías de industrialización en el siglo XIX. Primero, porque los mecanismos de la competencia imperfecta ya no aseguran hoy una transmisión equivalente de los beneficios de la productividad a los consumidores, el abatimiento de los precios en el mundo económico moderno es un fenómeno excepcional y artificial, por lo menos en lo que se refiere a los mercados internos. En seguida, porque los mecanismos espontáneos de repartición de las riquezas se ven profundamente influidos por la intervención gubernamental, lo cual puede permitir la corrección de ciertas irregularidades, a través de medidas de socialización, o también pueden agravarlas, si se dictan medidas para sostener a determinados grupos sociales. Finalmente, el grado de desigualdad en la repartición de la riqueza, parece ser mucho

más elevado en las economías dualistas de la América Latina, de lo que fue en Europa durante el siglo XIX y sobre todo, en la América del Norte, pues las ramas de la actividad, susceptibles de procurar ingresos mínimos no pueden proporcionar empleo más que a una proporción muy reducida de las personas que están en edad de trabajar. En cambio la industria europea ocupaba, a mediados del siglo XIX casi la mitad de la mano de obra disponible, en tanto que actualmente, en la América Latina, ocupa menos del 20%, mientras que la agricultura, que pudo escapar al régimen de propiedad feudal, podía asegurar a una tercera parte de la población activa un ingreso superior al que tiene el campesino sin tierras en la América Latina.

Así pues, las desigualdades entre ricos y pobres en la América Latina, son mucho más notables que las que hay en los países industriales de la actualidad y aún mayores que las que había en Europa hace siglo y medio, a principios de la industrialización. Primeramente presentaremos algunas indicaciones que se refieren a toda la región en conjunto y después estudiaremos algunos casos particulares de países situados a diferentes niveles de industrialización.

A. *La desigualdad de la repartición de ingresos en la América Latina*

Partiremos de los estudios de la CEPAL referentes al año de 1961. El producto nacional bruto se acerca a los 90 mil millones de dólares (1961) para toda la región; después de deducir el ingreso no distribuido se obtiene un ingreso personal por cabeza de \$370.00 que es dos veces y medio más importante que el de Asia o de África. De los 210 millones de latinoamericanos, 13 repúblicas representan el 20% de la población de toda la región y tienen un ingreso medio, por cabeza, inferior a los \$370.00; son esencialmente los países de la región andina, de América Central y de la región del Caribe, en tanto que tres países densamente poblados que son Brasil, Colombia y México, representan cerca del 60% de la población del continente y tienen un ingreso que se acerca al ingreso medio; finalmente hay cinco países con economías relativamente ricas que disponen de ingresos superiores al ingreso medio, entre \$400.00 y 800.00 y son Chile, Cuba, Uruguay, Venezuela y Argentina. Dentro del conjunto de la región vemos pues que hay una repartición muy desigual de los ingresos. Una minoría de cinco naciones o sea una quinta parte de la población del continente dispone de cerca del 40% del total de los ingresos de la región. En el otro extremo de la pirámide de los ingresos regionales, se encuentran los 12 países más pobres con un 20% de la población y que tienen que repartirse un ingreso nacional que no representa más que el 5 o 7% del ingreso total de la región, los primeros

tienen un ingreso medio de \$500.00 y los segundos un ingreso medio de \$180.00.

La Comisión Económica para la América Latina de las Naciones Unidas, ha reunido numerosas encuestas sobre la repartición de los ingresos en la América Latina y ha propuesto un modelo que, al reproducir las estructuras de repartición permite aplicar las proyecciones de crecimiento a mediano plazo (de 15 a 20 años) y calcular la expansión futura de los mercados latinoamericanos.

Se pueden distinguir tres grupos de ingresos:

a) La población marginal, correspondiente a la mitad de la población total, o sea de 105 millones de personas, no recibe más que el 16% del ingreso distribuido, un promedio de 120 dólares, o sea una tercera parte del ingreso medio. Esta población marginal es, claro está, la rural, pero también corresponden a ella los desocupados totales o disfrazados de las zonas urbanas.

b) La categoría media, 45% de la población, formada por 95 millones de personas, cuyo ingreso apenas si excede al ingreso medio, ya que se calcula en \$400.00 o sea 113% del ingreso de base, recibe el 51% del ingreso distribuido, pero se trata sobre todo de una población submarginal y no de una clase media, que aún es muy reducida.

c) La categoría superior (5% de la población) es muy pequeña, cerca de 10 millones de personas, cuyo ingreso se calcula en \$2,400.00 o sea seis veces más que el ingreso medio. En esta minoría rica, que frecuentemente vive al estilo norteamericano, la concentración de los ingresos es aún muy elevada. Pero en conjunto, se trata de un mercado muy estrecho que corresponde aproximadamente al de una gran aglomeración como por ejemplo, París o Londres en Europa.

Si comparamos esta situación con la de los países industriales, notamos que las diferencias con relación al ingreso medio, en estas tres categorías, son mucho más débiles en los países ricos. La población marginal percibe, en los países del mercado común, un promedio de 44% del ingreso medio, o sea cerca de \$1,600.00. La categoría intermedia corresponde a la clase media y su ingreso excede en 24 a 30% al ingreso medio. Finalmente, la clase superior, el 5% formado por los más ricos, percibe un promedio del 22% del ingreso distribuido y su ingreso es 4 veces superior al ingreso medio.

Como hizo notar el economista Raul Prebisch, esta repartición del ingreso nacional, limita singularmente las perspectivas de desarrollo económico. En efecto, aun en las perspectivas más optimistas, el ingreso por cabeza en la América Latina podría aumentar en 2% por año y duplicarse en cuarenta años, para alcanzar los 800 dólares en el año 2000,

en tanto que en los Estados Unidos el ingreso medio llegaría a \$7,000.00 y en la Europa de los seis a cerca de \$4,000.00 y en Japón a cerca de \$5,000.00.¹

Si la repartición sigue sin cambiar, la minoría rica, se vuelve ahora un poco más numerosa y más rica, no representaría sin embargo más que un mercado de 25 millones de consumidores (la mitad de la población actual de Francia) y, en la población submarginal de la categoría intermedia, una fracción más importante de la clase media, ascendería al nivel medio de ingresos. No obstante, la estrechez del mercado seguiría siendo un factor de limitación esencial para el progreso económico, sobre todo teniendo en cuenta que en la escala internacional, el mercado formado por los ricos y por la clase media seguiría siendo mucho más reducido que el de las pequeñas naciones de Europa.

Según las predicciones del Hudson Institute y las perspectivas que presenta Hermann Kahn en los Estados Unidos, solamente tres naciones, Estados Unidos, Japón y Suecia, llegarían en el año 2000 a la etapa de la civilización cuaternaria, es decir, a un sistema dominado por actividades del terciario superior y a la generalización de la revolución cibernética.

Aún más, la economía japonesa, que tiene una tasa de crecimiento superior a la de la América del Norte, con una formación de capital que constituye el 30% de la renta nacional, llegaría en el año 2000, a ocupar el segundo lugar, por lo que se refiere al producto interior bruto, y el primer lugar, en cuanto al producto *per capita*. Estas predicciones no toman en cuenta las estructuras de repartición de la renta, ni los bloqueos que resultan de la reorganización de los pobres en los países ricos, que afectan casos aislados de crecimiento económico.

B. *Las desigualdades de los ingresos en las tres regiones de la América Latina*

La comparación de los indicadores económicos y sociales en América Latina permite distinguir tres estadios de desarrollo económico:

1º En la zona templada de la América del Sur, se nota la presencia de países con una fuerte inmigración europea, que iniciaron su industrialización durante el periodo comprendido entre las dos guerras; tienen economías relativamente diversificadas, en las que existe una clase media importante y en que los ingresos oscilan entre \$400.00 y \$800.00. Se trata de Argentina, Uruguay y en menor medida de Chile. Aunque su desarrollo se encuentre actualmente bloqueado en parte; estas economías ya no son subdesarrolladas.

2º En los países de población mixta, algunas economías han llegado a un estado de semi-industrialización, la producción industrial iguala o sobrepasa a la producción agrícola; éste es el caso de las dos naciones mayores, Brasil y México y lo mismo de los países industrializados más recientemente como Colombia y Venezuela y, en último caso, Perú. Se trata aquí de economías dualistas, en las que una parte importante de la población vive aún de una agricultura de autosuficiencia, en que la productividad es muy débil debido a la influencia del latifundio y del fraccionamiento de las tierras en pequeñas parcelas.

3º Las economías más pobres se encuentran situadas en las regiones andinas y en la América del Centro; tienen aún un peso demográfico relativamente débil (20% de la población total de la región); son economías dualistas en las que predomina el sector tradicional. Los ingresos medios aquí son inferiores a \$300.00 y frecuentemente se acercan a los \$100.00.

Si seguimos las leyes de Pareto, se podría pensar que las desigualdades entre ricos y pobres siguen esta clasificación y que aumentan al pasar de la primera a la tercera categorías. Pero esto no sucede más que en parte. En los países de la zona templada se ha producido una relativa igualización, gracias a su adelanto en el desarrollo y a las reformas sociales adoptadas después de la crisis económica; la población marginal es menos importante que en los países vecinos; la categoría intermedia está compuesta por una clase media más importante y más acomodada, pero la concentración de los ingresos en manos de la oligarquía es también muy notable. Las diferencias en la estructura de repartición entre los países semi-industrializados y las economías agrícolas o mineras, son igualmente limitadas en cuanto a la concentración de los ingresos en provecho de la élite. Las diferencias se refieren sobre todo a la población marginal y a la categoría intermedia. La población marginal de las zonas rurales se encuentra en un estado de miseria muy semejante en todas las zonas de pauperización agrícola de la América Latina; simplemente esta miseria es más acentuada en las zonas desfavorecidas por las condiciones naturales, como las altas mesetas andinas y el noreste brasileño. En cuanto a la población marginal de las ciudades, se sabe que su miseria es tan visible en Río, como en Caracas, en Medellín, en Lima o en Santiago. Por lo que se refiere a la categoría intermedia, el ingreso percibido es frecuentemente igual o superior al promedio nacional en las economías semi-industrializadas, pero es inferior a este promedio en los países más atrasados.

Para ilustrar esta convergencia de la desigualdad en todos los estados del desarrollo en la América Latina, tomaremos algunos ejemplos: en

Argentina y en Chile para los países adelantados, en Venezuela y en México para las economías semi-industriales y en Ecuador para un país agrícola y minero de ingresos muy bajos.

a) Primeramente la extensión de la población inframarginal, es decir, aquella cuyo ingreso medio es inferior a 100 dólares, es muy desigual, pues constituye menos del 10% de la población total en Argentina y en Uruguay, del 25 al 30% en Chile; el 35% en México, Brasil y Venezuela y 50% en Ecuador. Al sur del Plata, apenas si forman esta clase algunos cientos de miles de personas, mientras que en Brasil son más de 25 millones de personas.

b) En segundo lugar, la extensión de las masas proletarizadas puede ser mensurada de acuerdo con la parte de la población que recibe un ingreso anual entre 100 y 400 dólares. Pero aquí también se observan grandes diferencias, en Argentina el 30% de la población pertenece a esta categoría, en Venezuela, es el 32% de la población, en tanto que en Ecuador, es el 45% de la población. Dentro de este grupo de población pobre, se encuentra que la fracción que obtiene el ingreso medio o que lo sobrepasa ligeramente es mucho más importante en los países semi-industrializados, por ejemplo México y Venezuela.

c) Finalmente, la concentración de los ingresos en manos de la élite es mucho más fuerte aún en los países de la América Latina que en los que se han industrializado hace mucho tiempo. En la Argentina, que puede considerarse como el país más industrializado del continente, el 30% de los ingresos pertenece a un 5% de la población, mientras que en Europa y en los Estados Unidos esta proporción es inferior a 22%. En Chile, la concentración de los ingresos es menos acentuada a pesar de ser un país más atrasado. Venezuela es conocido como uno de los países en que hay mayor desigualdad en la repartición de ingresos, de todo el continente; pero la concentración de los ingresos en manos de la élite formada por el 5% de la población, es idéntica a la que hay en Argentina, o sea el 30% del ingreso distribuido. En México la concentración es igualmente notable. No obstante, dentro de esta minoría, aún hay diferencias, pues el 2% de la élite recibe un promedio del 18 al 20% del ingreso distribuido. El ingreso medio de esta pequeña élite es en Chile 7 veces mayor que el ingreso medio del país, o sea de cerca de \$3,200; pero en México es 10 veces más elevado, o sea de \$4,500 y en Venezuela igual, lo que da un ingreso de \$7,000.

Los mecanismos de crecimiento económico funcionan actualmente en una estructura de repartición sin cambio y aún agravada por nuevas concentraciones de ingresos. Así, en un país como Venezuela, de crecimiento muy rápido, el ingreso personal ha aumentado de 4 a 6% por

año en la posguerra y se ha duplicado en menos de 15 años, pero la repartición de los beneficios del crecimiento ha tenido el efecto de hacer aumentar más y más la diferencia entre los ricos y los pobres, puesto que a un aumento de 30 dólares por año en el ingreso medio, corresponden más o menos 3 ó 4 dólares para la población marginal y de 300 a 400 dólares para la pequeña élite rica. Dentro de cada nación se encuentra una diferencia amplificada que reproduce lo que los expertos de la OCDE, han comprobado entre los países ricos y los países pobres en el curso de los últimos años; cuando el ingreso de los países pobres aumenta en 3 dólares, el de los países ricos aumenta en 70 dólares.

II. LOS MECANISMOS DE LA DESIGUALDAD DE LOS INGRESOS

La desigualdad en la repartición de los ingresos en la América Latina es un reflejo de la falta de integración económica y social. La sociología de la América Latina, enriquecida actualmente por numerosas investigaciones, tiende a subrayar los lejanos orígenes de la desigualdad social y la incapacidad de nuestros análisis en términos de clase. Los análisis del sociólogo mexicano Pablo González Casanova sobre el pluralismo de la sociedad mexicana, los de Gino Germani sobre las desigualdades en la Argentina o los de François Bourricaud sobre la oligarquía peruana o, en fin, los estudios de Alain Touraine sobre los obreros de las minas chilenas insisten igualmente sobre el carácter específico de los fenómenos de proletarianización en la América Latina.

Los trabajos estadísticos más recientes parecen demostrar una intensificación de las desigualdades sociales en el último decenio. La mayor parte de las economías latinoamericanas han sufrido verdaderas interrupciones en su crecimiento e importantes recesiones industriales; además el desempleo y la inflación han acentuado el descenso de los ingresos de los trabajadores. Por lo tanto, la concentración de los ingresos es el resultado de mecanismos muy diversos; unos muestran la supervivencia de la organización antigua de las sociedades tradicionales, otros en cambio están ligados al progreso del sector moderno y a los mecanismos del crecimiento económico, mientras que otros más son locales, como cuando se trata de la redistribución de los ingresos por la especulación y la inflación. Trataremos de establecer una comparación entre estos tres mecanismos, aunque son estrechamente interdependientes.

A. *Las desigualdades sociales heredadas del sistema precapitalista*

La fuente fundamental de la desigualdad social en la América Latina

es la herencia del pasado colonial. A diferencia de la América del Norte, las sociedades de la América Latina conocieron desde sus principios un desmembramiento del poder en provecho de la élite colonial, gracias a una política de repartición de las tierras y de las poblaciones autóctonas ligadas a las tierras. Las plantaciones y las minas, que recurrieron a la mano de obra esclava, orientaron a las colonias hacia el comercio exterior y retardaron, por lo tanto, la apertura de los mercados internos. Esta sociedad de esclavitud, al igual que la del sur de los Estados Unidos, debía frenar la inmigración, pues el inmigrante no podía encontrar la igualdad de oportunidades abiertas que encontraba en el norte y después en el oeste de los Estados Unidos. Por ello, y puesto que la frontera de las zonas interiores era estéril, la población se concentró sobre las franjas costeras y las zonas aluviales, en una sociedad cerrada, en la que la distancia social reducía considerablemente la renovación de las élites.

El hecho de que el problema agrario se presente actualmente en toda la América Latina, puede parecer al observador lejano como un síntoma de un punto de ruptura, suscitado por la pauperización y el ambiente prerrevolucionario de las zonas rurales. En realidad, las formas de desigualdades sociales, mantenidas por la gran propiedad improductiva (latifundio) hubieran seguido rigiendo durante mucho tiempo, a salvo de influencias exteriores al mundo rural, si el poder económico de los grandes propietarios rurales no se hubiera desmoronado. La posesión de la tierra es un capital y sigue siendo una de las inversiones más costeables; por ejemplo en Brasil, pero el latifundio tradicional produce muy poco y los ingresos que provienen de él van en disminución. No obstante, la parte que se lleva la élite tradicional, que sigue disfrutando de la concentración de ingresos, sigue siendo importante, porque ha diversificado sus inversiones. Para repartir los riesgos, el capital agrícola ha sido transferido a los terrenos de los suburbios urbanos y a las construcciones inmobiliarias y a las actividades comerciales más que a las industriales, lo cual le asegura ingresos más elevados que las inversiones agrícolas tradicionales. No se debe sobrestimar el poder económico y político de estas élites tradicionales; pero sería imprudente subestimarlas, porque estos propietarios forman una muralla de dinero tan poderosa como la que hizo fracasar las tentativas de socialización en Francia entre las dos guerras mundiales. Se sabe bien que sin un impuesto sobre el capital no se puede llegar a modificar sensiblemente la repartición entre los ingresos del capital y los del trabajo. Ahora bien, dentro del contexto socio-político de la América Latina, un impuesto sobre el capital resulta inaplicable.

B. *Las desigualdades sociales engendradas por el desarrollo de la economía moderna*

El precio del crecimiento económico siempre resulta elevado en el plano social, pero es particularmente oneroso en las primeras fases de la industrialización para los países que, sin transiciones preindustriales, han adoptado medidas de crecimiento acelerado, distinguiendo con privilegios a determinados sectores motores (*leading growth points*). En apariencia, los progresos económicos más notables, desde que se inició la Segunda Guerra Mundial, van ligados al desarrollo de la energía y de los transportes y al crecimiento de la producción industrial, o dicho de otro modo, a la expansión del sector secundario. Ahora bien, si la modernización de las actividades secundarias permite diversificar la economía, aumentar la movilidad geográfica de los factores de la producción y elevar el nivel de la productividad, en cambio, la expansión de las actividades motrices refuerza los desequilibrios de los sectores y las regiones, lo mismo que las desigualdades de la repartición entre los sectores dinámicos y los atrasados. Las víctimas del crecimiento industrial no podrán ser ayudadas y reorganizadas, por medio de un esfuerzo social costoso, comparable al que realizaron las economías opulentas; por lo tanto, su proletarianización tiende a acentuarse. Más allá de las apariencias, el examen de las estructuras de producción de las economías latinoamericanas, muestran hasta la evidencia que las actividades de servicios de naturaleza terciaria, absorben muchos más empleos que las actividades secundarias de transformación de los productos y que su participación en la formación del producto nacional, tiende a ser preponderante. Pero el crecimiento de la productividad es muy reducido en estas ramas de la actividad, el desempleo disfrazado es muy importante y la repartición de los ingresos obedece a leyes de repartición muy desiguales.

1. Las distorsiones sociales ligadas a la expansión de las actividades secundarias

La historia económica de los países actualmente industrializados demuestra que la sociedad industrial no triunfó sino mucho tiempo después del “despegue”, en una fase de madurez económica, cuando el predominio industrial era ya incontestable. A fines del siglo XIX, en Europa y en los EE.UU., la producción del sector industrial sobrepasaba en mucho a la de la agricultura; la industria y los transportes atraían a la mayor parte del capital existente y estas actividades secundarias ocupaban más

de una tercera parte de la mano de obra. Son las fluctuaciones de la capacidad de producción y de las inversiones de este sector, las que gobiernan el ritmo de expansión y no las de la producción agrícola, como en las primeras fases de la industrialización.

Ningún país de la América Latina, con excepción de la Argentina, que está muy industrializada, conoce aún este fenómeno de predominio de la sociedad industrial. Sin duda en las economías semi-industriales, como las de México y Brasil, la producción industrial sobrepasa ya a la producción agrícola y las fluctuaciones del sector secundario marcan profundamente los mecanismos de crecimiento. No obstante, este sector secundario no absorbe más que una fracción limitada de la mano de obra disponible, menos de la cuarta parte, y las actividades industriales modernas, las empresas que ocupan más de 10 obreros, ocupan menos del 10% de la mano de obra. A pesar de la creciente importancia de las inversiones en las actividades de transporte, de energía y en el sector industrial, la mayor parte del capital existente y de los nuevos ahorros invertidos se dirige hacia las inversiones inmobiliarias y agrícolas, las actividades de importación y exportación y las actividades terciarias administrativas y comerciales. Así pues, los mecanismos de crecimiento económico siguen siendo tributarios de la situación del comercio exterior y de la producción agrícola.

Las desigualdades sociales producidas por el progreso de la industrialización son resultado, primeramente de los mecanismos globales de repartición entre los ingresos del trabajo y los ingresos del capital, sobre todo teniendo en cuenta que la industria en la América Latina se encuentra insuficientemente concentrada sobre el plan técnico y en cambio está fuertemente controlada por el juego de las participaciones financieras, lo cual le permite ejercer poderosas acciones de monopolio, en la fijación de los precios y de los márgenes de beneficios . . . De todos modos, en relación con las otras categorías nacionales, los trabajadores de la industria disponen de ingresos privilegiados. Si no produce una proletarización global, la industrialización tiende a acentuar las disparidades de ingresos entre las actividades motrices dinámicas y las actividades tradicionales en regresión. La implantación de nuevas industrias de bienes de equipo desde hace 10 años, después de la implantación de sucursales extranjeras, en las ramas de la transformación de metales, de la construcción de automóviles y de la industria química, ha permitido, a medida que se iban sustituyendo las importaciones, el sostenimiento de una expansión industrial muy rápida. No obstante es frecuente que estas nuevas industrias motrices, hayan levantado su prosperidad en detrimento de las actividades tradicionales (textiles, industrias alimenticias, cueros y pieles), que emplean la mayor parte de la mano de obra

industrial. Después de haber alcanzado la capacidad de producción correspondiente al nivel de importación anterior, se ha producido una saturación del crecimiento en estas nuevas industrias y en cambio en las actividades tradicionales se ha propagado la inestabilidad. Esta crisis económica de los años 1960-1965 estuvo acompañada, principalmente en Argentina y Brasil, por un desempleo importante en el sector industrial.

En resumen, la substitución de nuevas industrias motrices con un fuerte consumo de capital a las antiguas actividades que ocupaban la mano de obra se refuerzan las desigualdades de la repartición entre regiones y ramas de actividad. Los salarios que se pagan a los obreros y a los cuadros de las nuevas empresas de capital extranjero, son frecuentemente tan elevados como en los países de origen de estas inversiones. Ahora bien, las industrias tradicionales, con métodos semiartesanales que no tienen más que un progreso muy lento, si no es que una regresión, no pueden elevar sus salarios más que en un ambiente inflacionista pero en este caso, intervienen nuevos mecanismos de repartición.

2. Las desigualdades sociales ligadas a la proliferación de actividades terciarias

Desde 1945, la población activa empleada en actividades de servicios, aumenta dos veces más rápidamente que la población ocupada en el sector secundario. Esta tendencia se ha acentuado desde 1960 y, en muchos países de la América Latina, especialmente en Brasil, la contribución del sector secundario al empleo, no ha mejorado. Así pues, los efectivos empleados por la actividad terciaria son dos veces más importantes que los efectivos empleados en las actividades directamente productivas del sector secundario. La proliferación de las actividades de servicios es en realidad, mucho más importante de lo que se puede suponer a través de las estadísticas, pues los efectivos de los empleados de oficina y de servicio personal son, en la industria y, sobre todo, en los transportes, con frecuencia tan importantes como los efectivos de los obreros y técnicos.

Las actividades terciarias no escapan más que las actividades agrícolas e industriales al dualismo estructural pues existe un sector terciario moderno muy limitado y un sector terciario arcaico preponderante, cuya función principal consiste en ofrecer refugio a la población marginal de las ciudades. Para las economías avanzadas, que disponen de una base agrícola e industrial, como Argentina y Uruguay, el peso de un sector de servicios preponderante, puede ser soportado sin regresión aparente del nivel de vida de las clases medias, aunque esta hipertrofia terciaria

urbana sea una de las principales causas de que se haya llegado al tope en el crecimiento en estos dos países. Pero en las economías dualistas, el peligro de la extensión del sector de servicios es mucho más importante, pues el sector terciario arcaico es ahí preponderante. Venezuela y Brasil ocupan aparentemente el 40% de su población activa en el sector terciario; pero esta ocupación es solamente ficticia, pues se trata de dobles empleos, como en el caso de la agricultura. Una minoría de cuadros calificados en la administración, las finanzas, los grandes comercios integrados participa con los intermediarios de la especulación, y los políticos de los altos ingresos del sector terciario. La gran mayoría de los empleados, que representan la clase media latinoamericana, se esfuerza por completar la escasez de sus ingresos con actividades lucrativas suplementarias. Finalmente, el sector de las actividades de servicios personales, presenta una capacidad de absorción infinitamente elástica para recibir a los protegidos de personajes influyentes, salidos de la población marginal de la ciudad o atraídos del mundo rural por la fascinación de las ciudades. Las grandes metrópolis urbanas de la América Latina abrigan, en promedio, una población marginal en las zonas de tugurios que representa del 25 al 30% de la población total urbana. En las capitales no industriales, el sector terciario es su único refugio.

Sin embargo, no hay que olvidar que si los efectivos del sector terciario aumentan en 5% por año en la América Latina, la productividad disminuye ahí en 1% por año. Por lo tanto, puede uno preguntarse si resulta viable un desarrollo económico construido sobre un sector en que la productividad se ha detenido.

C. Las desigualdades sociales producidas por la inflación y la especulación

Las consecuencias de la inflación sobre la repartición de los ingresos son aún desconocidas; el debilitamiento del poder de adquisición de la moneda afecta de manera distinta a las diversas clases sociales, según el mecanismo de formación de sus ingresos y la composición de sus gastos; los asalariados, cuyo ingreso fijo se encuentra determinado con mucha anticipación, son las principales víctimas, mientras que los empresarios, los comerciantes y los intermediarios, perciben ingresos variables, obtenidos de la venta de productos o servicios y reajustados en función de la elevación de precios.

No obstante, los países anglosajones nunca han tenido una inflación muy rápida y en Europa hay la tendencia a olvidar la amplitud de las desigualdades sociales que acompañaron a las inflaciones rápidas de las dos posguerras.

En la América Latina, o más exactamente en la América del Sur —porque la América Central, la zona del Caribe y México escapan a las inflaciones muy rápidas—, la inflación reviste un carácter secular y crónico desde el siglo XIX. La estabilidad relativa de los precios y de la moneda es ahí algo muy raro, que solamente conocen algunos países con divisas fuertes, ligadas indirectamente al dólar; como en el caso de México y de Venezuela, del Ecuador y, hasta hace poco tiempo, del Perú. Pero esta estabilidad de la moneda deja subsistir una inflación latente y oculta, especialmente en Venezuela, que es uno de los países de la América Latina en donde el costo de la vida es más elevado. Aun en estos países, la inflación latente acentúa la concentración de los ingresos. Las situaciones de hiperinflación permiten más fácilmente despejar los mecanismos de transferencia de los ingresos a través de la inflación, aunque resulte muy difícil medir la concentración de los ingresos y discernir las partes que corresponden a la herencia estructural, las distorsiones provocadas por el crecimiento y las transferencias inflacionistas.

Uno de los síntomas más evidentes de la contribución de la inflación a la concentración de los ingresos es el hecho de que en las fases de hiperinflación, la progresión de la parte de los salarios en el ingreso nacional, tiende a detenerse. Esta parte es muy reducida, pues en promedio representa el 40% de los ingresos distribuidos en los países semi-industrializados y se acerca al 50% en Argentina y Uruguay, en lugar del 70 a 80% que representa en los países que han llegado a la etapa del consumo de masas. Pero, si se considera el aumento tan rápido de la población asalariada en relación con la no asalariada, se comprueba que el estancamiento del aumento en los salarios dentro del ingreso nacional, corresponde a un fenómeno de transferencia en beneficio de otras formas de ingresos. El papel del sector terciario, resulta en este aspecto determinante; ya que los ingresos reales de los empleados asalariados tienden a estancarse, mientras que los márgenes de los intermediarios aumentan. A pesar del efecto de la ilusión monetaria, resulta evidente que la resistencia a la inflación sería mucho más fuerte en la América Latina, si la masa de los trabajadores fuera exclusivamente asalariada y víctima de la baja de los salarios reales. Los mecanismos de transferencia de ingresos en el curso de una inflación rápida, son mucho más complejos porque no son uniformes ni irreversibles; el “juego inflacionista”² puede quedar abierto a casi todas las categorías sociales, puede aprovechar a los pobres y a los ricos, pero los ricos, como disponen de recursos más fuertes, sacan de él mayor provecho y es por esto que aumenta la concentración de ingresos.

Se puede tratar de distinguir dos mecanismos en las tácticas de defensa

en contra de la inflación, con el fin de valorizar el ingreso; por una parte están las tácticas de reajuste a través de ingresos complementarios, por otra, el enriquecimiento por medio de ingresos de especulación.

1º Las tácticas de reajuste a través de ingresos complementarios.

En la situación de inflación crónica, el alza media de los precios varía entre 15 y 25% por año; éste es el ritmo normal de la inflación en Brasil, Argentina y Chile. Si el crecimiento económico sigue siendo rápido, el aumento de la productividad permite absorber el alza equivalente de salarios. Tomando en cuenta la diferencia jerárquica de salarios, el poder de compra se sostiene, si los salarios progresan de 30 a 35% por año. Pero cuando la inflación se acelera, para llegar, como en Brasil o en Uruguay, al 80 y 100% por año, la protección del asalariado resulta mucho más ilusoria, ya que los aumentos de salarios obtenidos permiten, cuando mucho, compensar el alza anterior de precios. Algunos meses después del reajuste de salarios, los precios habrán aumentado de nuevo en un 20%. Ahora bien, es muy raro que en este nivel de inflación, no se adopte un plan de estabilización y de austeridad, que contenga principalmente un bloqueo de los salarios. Estas medidas tienen el efecto ineludible de frenar durante algún tiempo el crecimiento económico y bloquear los ingresos, antes de llegar a estabilizar los precios. Por lo tanto, la baja de los salarios reales parece inevitable.

En realidad, las tácticas de reajuste de los ingresos en periodo de inflación, permiten a numerosas víctimas de ella, protegerse buscando ingresos complementarios. Por esto es que los partidarios de la inflación, son mucho más numerosos de lo que parece, ya que los beneficiarios de esta situación no se encuentran todos en el campo de los ricos. Una gran parte de la población asalariada en la industria y en el sector terciario se esfuerzan por lograr un ingreso complementario, ejerciendo varias actividades de tiempo parcial. Estas actividades múltiples se ejercen en todos los niveles de la jerarquía. Para los trabajadores no calificados, puede tratarse de la misma actividad que se ejerza en varias empresas particulares; es frecuente que un empleado modesto (por ejemplo, velador de noche), trabaje en otra cosa, asegurándose así una protección en contra del alza de precios (como chofer de taxis, vendedor ambulante, artesano). Pero en las categorías medias y superiores, las actividades profesionales múltiples aseguran frecuentemente una protección más eficaz: el funcionario de autoridad, ejerce actividades de consejero y de experto en un establecimiento financiero o en un gabinete de abogado, o en un organismo inmobiliario. Estas tentativas

de reajuste de los ingresos presentan dos inconvenientes serios: por una parte la productividad se resiente notablemente por la división de responsabilidades, y por otra parte es muy frecuente que se pase con facilidad del tráfico de influencia a la franca corrupción.

2º Las tácticas de enriquecimiento por los ingresos de especulación.

La perspectiva de una devaluación y de aumentos anuales de los precios, de 50 a 100% abre en todos los países, grandes posibilidades de especulación. No hay necesidad de recordar el mercado negro y los préstamos para luchar contra la inflación en Francia después de la liberación para comprobar la amplitud de las transferencias de los ingresos en el curso de estos periodos difíciles. Todo individuo es capaz de comprender los mecanismos de la especulación, y hasta un niño o un desocupado pueden participar en ella, cuando actúan como intermediarios para una operación ilícita. Precisamente para llevar eficazmente el juego de la especulación, hay que recurrir a muchos intermediarios y pagar a veces un precio muy elevado para comprar a los influyentes.

Lo mismo que en el mercado bursátil, la especulación no es una fuente de enriquecimiento masivo más que para quienes operan en grande. Por esto es que, en las grandes especulaciones sobre divisas, en las compras de terrenos para construcción, en las compras de departamentos, en las construcciones de carreteras o de nuevas ciudades, las transferencias importantes de ingresos se realizan en provecho de los poseedores. No obstante, las operaciones de especulación hacen surgir algunos nuevos ricos, lo cual permite renovar la élite tradicional, pero con un provecho reducido para el bien común.

Finalmente, las ganancias de la especulación también están al alcance de la clase modesta y abren la vía principal para la movilidad social vertical. Para tomar un ejemplo, mencionaremos el caso de un gran movimiento de especulación en contra del sol peruano, que comenzó de manera oculta a principios del verano de 1967 en Perú, para llegar en septiembre, después de un periodo de libre cambio, a una importante devaluación. La iniciativa de la especulación provenía evidentemente de algunas grandes compañías y de algunos "influyentes nacionales" y debía producirles grandes ganancias, pero una parte de estas ganancias de la especulación, podría ser redistribuida entre los intermediarios: los compradores de dólares antes del alza del precio y después los vendedores durante el alza del dólar reclutaron numerosos intermediarios que a veces podían actuar por su cuenta y elevar así sus ingresos. Estas posibilidades de redistribución de los ingresos de especulación

existen en múltiples sectores en periodos de hiperinflación, tanto respecto al mercado de tierras agrícolas y al inmobiliario, como en el mercado de la importación y exportación, por lo que se refiere a todos los bienes reales que pueden servir de protección en contra del alza de precios, por ejemplo, los metales preciosos. De esta manera, hasta los ingresos provenientes de la corrupción sufren un proceso de transferencia y de redistribución.

Las desigualdades sociales en la América Latina representan, no solamente un costo social demasiado elevado y el síntoma de una profunda injusticia, puesto que una gran parte de dichas desigualdades proviene no de diferencias en la calificación y el mérito, sino del enriquecimiento sin razón y de privilegios; sino que además, desde el punto de vista de la economía, esta desigualdad demasiado grande bloquea las posibilidades de desarrollo económico. Los partidarios de la economía de mercado y de la libre empresa hacen notar, con razón, que los ahorros provienen esencialmente de la élite rica, de ese 5% de ricos que tienen un ingreso superior a los \$ 2,000 dólares. Pero esto no es completamente exacto, pues esta élite proporciona un ahorro apenas superior al de las otras categorías sociales (21% del ahorro bruto, contra 17% que tiene la clase intermedia), y además se trata de un ahorro mal dirigido. Finalmente y sobre todo, esta élite rica es demasiado reducida para llegar a formar un mercado viable, de donde resulta que la mayor parte de las nuevas actividades motrices que se dirigen hacia este mercado demasiado estrecho no pueden llegar a conseguir una situación de rentabilidad. Así como sucedía antiguamente en Europa, la organización económica no permite, por los métodos de producción en masa, reducir las principales penurias en vez de organizarlas, más que dirigiéndose a las clases medias importantes, que representan una demanda solvente.

¹ Siguiendo las proyecciones del Hudson Institute y las prospectivas de Hermann Kahn en los Estados Unidos, solamente tres naciones —Estados Unidos, Japón y Suecia—, en el año 2000, llegarían en la etapa de la civilización cuaternaria a un sistema dominado por actividades de terciario superior y a la generalización de la revolución cibernética. Aún más, la economía japonesa, con una tasa de crecimiento más rápida que América del Norte, con una formación de capital permaneciendo a treinta por ciento de la renta nacional, llegaría en el año 2020 en segundo lugar, en cuanto al producto interior bruto, y en primer lugar en cuanto al producto *per capita*. Estas prospectivas no dan mucho peso a las estructuras de repartición de la renta y a los bloqueos que resultan de la reconstitución de la pobreza en los países ricos, la que afecta los aislados del crecimiento económico.

² El método de los juegos de estrategia podría recibir una aplicación en el análisis de la inflación. En un modelo de simulación, los grupos dominantes que centralizan el poder monetario y el poder de influir sobre el cambio, los precios y las

rentas, escogen estrategias diferentes y opuestas: cuando la estrategia inflacionista de los grupos dominantes no encuentra una estrategia deflacionista, sea del gobierno, sea de grupos de empresarios o comerciantes, el resultado del juego de estrategia será una transferencia de renta al beneficio de los grupos inflacionistas y un aumento de las rentas de monopolio, con una pequeña redistribución para los grupos que han sido influidos.

ORIENTACIÓN BIBLIOGRÁFICA

1 Documentación Estadística para toda la región

ONU-CEPAL "The economic development of Latin America in the post war period", NY., 1964, II Partie (figures relating to the distribution of income in Latin America p. 62/73).

"Economic survey of Latin America in 1966", Caracas, May. 1967, III Partie (E/CN 12/660 et add I).

PAU-CEPAL "Latin America, problems and perspectives of economic development 1963-64", John Hopkins, Press-Baltimore, 1966.

2 Documentos disponibles para cada país

Argentina

Además de la encuesta de la CEPAL de Alberto Frachia, se pueden consultar dos encuestas anteriores, una del Instituto de Sociología de Buenos Aires sobre la estratificación social, realizada entre 1960-61 y otra sobre "El programa de Impuestos" emprendida en marzo de 1963 por una misión conjunta de la OAS/IPD y CEPAL. Finalmente, y sobre todo, las encuestas periódicas del Consejo de Desarrollo Económico (CONADE).

El lector podrá estudiar con provecho los trabajos de la escuela sociológica argentina, principalmente los de Gino Germani.

Sociología en América Latina, Buenos Aires. EUDEBA, 1964; plusieurs rapports sur la mobilité sociale, notamment en *La industrialización en América Latina*, Fondo de Cultura, México-Buenos Ayres, 1965, — *Aspectos sociales del desarrollo económico en América Latina* UNESCO PARIS, 1962 et Enquête sur les effets sociaux de l'urbanization dans un district ouvrier du grand Buenos Ayres" dans le rapport *L'urbanization en Amérique Latine* UNESCO, 1962.

"Income distribution in Argentina", *Economic Bulletin*, vol. xi, abril, 1966. (CEPAL) - enquête de A-Franchia).

Brasil

SPIEGEL, *The Brazilian economy, chronic inflation and sporadic industrialization*, Toronto 1949.

G. F. LOEB "Industrialisation and balanced growth" GRONINGEN, 1957.

S. de ALMEIDA PRADO, *The brazilian inflation*, Princeton, 1952.

J. P. de ALMEIDA MAGALHAES, *Inflação e desenvolvimento economico*, Agir, RIO, 1964.

O. ONODY, *A inflação brasileira*, RIO, 1960.

E. GUDIN, "Inflação, credito e desenvolvimento" RIO-AGIR, 1956.

W. BAER, "Inflation and growth", Yale university, 1963.

"The inflation controversy in Latin America, *Latin American Research Review*, 1967, I. (Texas).

KINGSTON, "A desigualdade na distribuição da renda no Brasil." *Revista Brasileira de Economia*, 1952.

L. COSTA-PINTO & BAZZANELLA, *Teoria do desenvolvimento*. Editores Zahar. —RIO, 1967.

C. A. DILLON SOARES, "Economic development and class structure", in *Class, status and power, social stratification in comparative perspective*.
 BENDIX & LIPSET, N.Y. 1966, et "La nouvelle industrialisation et le système politique brésilien" en *Sociologie du Travail*, 1967, núm. 3 (Seuil).

Chile

Instituto de Economía, *La economía de Chile en el periodo 1950/63*, 2 t. Santiago, 1964.
 Instituto de Economía, *Desarrollo económico de Chile 1940/54*, Santiago, 1956.
 CEPAL, "inflation and anti-inflationary policies". *Boletín Económico*, 1954. 2.
 "Some aspects of the anti-inflationary policy in Chile" *Bol. Eco.* 1956. I.
 A. PINTO, *Chile, un caso de desarrollo frustrado*, Santiago 1959.
 J. JOLIAT, *Inflation et développement économique, le cas du Chili*, Médicis, 1966.
 D. FELIX, "Structural unbalances, social conflict and inflation", *Economic development and cultural change*, Janvier, 1960 (Chicago).
 O. SUNKEL, *Inflación y estructura económica*, Buenos Aires, 1967.
 R. JADUE. "Distribución probable del ingreso de las personas en Chile: periodo 1950/60". Doc. Miméo. CEPAL, 1963.

Ecuador

CEPAL. Los dos documentos citados anteriormente: "The economic development of Latin America in the post war period" y "Economic survey in 1966".

Colombia

BIRD, *The basis of a development plan for Colombia*. John Hopkins, 1957.
 CEPAL, "El desarrollo económico de Colombia". Economic projections II t, 1957.
 LAUGHLIN CURRIE, *Accelerating development*, MacGraw Hill, N. Y., 1966.

Perú

R. THORP, "Inflation and orthodox economic policy in Peru". Bull. of the Oxford Institute of Statistics, août 1967.

México

VERNON, *Le dilemme du Mexique*, Editions ouvrières, 1966.
 P. G. CASANOVA, *La democracia en México*, ERA, México, 1965— à paraître en Français en 1968.
 SIEGEL B. N. *Inflación y Desarrollo: las experiencias de México*. CEMLA, 1960-MÉXICO.
 I. M. NAVARRETE, *La distribución del ingreso y el desarrollo económico de México*, México, 1960.

Venezuela

C. SHOUP, *Informe sobre el sistema fiscal de Venezuela: estimación de la distribución del ingreso nacional*, CARACAS, 1960.
 BIRD, *The economic development of Venezuela*, John Hopkins, 1963.
 E. DEL NIDO. "Les disparités de croissance économique au Venezuela", *Memoire de doctorat*, 1965. Université Mahomed V. — Faculté de Froit, RABAT.
 R. DELPRAT, *Evolution du revenu national au Venezuela 1960/64*.

IRFED, 1967 (miméo) — PARIS.

J. J. JOUVIN "La situation économique actuelle du Venezuela."

Problèmes d'Amérique Latine —Notes et études documentaires N° 3 454 — 12/1/68.

3 *Análisis de mecanismos*

PARETO, *Cours d'Économie Politique*, 1896, t. II, pp. 313 et suivantes.

R. PREBISCH, "Pour une politique dynamique de développement économique dans Amérique Latine", Notes et études documentaires N° 3, 108-1964.

L. MERCIER-VEGA, *Mecanismos du pouvoir en Amérique Latine*. Nouvelles Editions Latines, PARIS, 1966.

AUJAC, "L'influence du comportement monétaire des groupes sociaux sur le développement de l'inflation", *Économie Appliquée*, 1950, N° 2.

PERON-MAGNAN, "Inflation et répartition des revenus salariaux", SIREY, 1964.

D. LAMBERT, *Les inflations sud-américaines*, PARIS-IHEAL, 1959.

4 *Documentación de actualidad*

Aportes. Revista consagrada a los problemas de la América Latina, distribuida por la Librería Saint Michel en París.

Problemas de la América Latina, Nueva serie de notas y estudios documentados, 8 números aparecidos en 1968, París.

Boletín bibliográfico de adquisiciones recientes del Instituto de Altos Estudios de América Latina. París.