

## ASPECTOS SOCIALES DEL DESARROLLO ECONOMICO

Conferencia pronunciada por el Profesor de la Facultad, Dr. + Mario Germánico Salgado P., en el ciclo organizado por la Asociación Escuela de Economía, en conmemoración del XIII Aniversario de la Escuela de Economía.

El propósito de este trabajo es el sugerir ciertas observaciones sobre el problema del desarrollo económico concebido desde un punto de vista social. La situación de los países insuficientemente desarrollados y el proceso mismo de crecimiento han despertado una creadora inquietud entre los economistas, pero sus reflexiones han procurado, en la generalidad de los casos, aprehender su objeto de conocimiento como un ente exclusivamente económico. Podría ser útil quizás añadir algunos comentarios sobre estos mismos fenómenos, pero contemplándolos desde la compleja trama de la vida social. Naturalmente, muy poco o nada podemos aportar, valga sí la voluntad de enfrentar una faz distinta del desarrollo económico.

El deseo de reflexionar sobre este tema nació con la lectura de un valioso artículo de Bert Hoselitz, publicado en la revista "Economía Internazionale" de Génova, con el título de "Social Structure and Economic Growth", (1) cuyo esquema teórico uti-

---

(1)—Vol. VI N° 3—Agosto 1953—Págs. 52-72.

lizaré en el 2º apartado de este trabajo, intentando su aplicación a la economía ecuatoriana.

Como punto de partida, creo necesario delimitar el objeto de nuestro estudio y, con ese fin, es conveniente analizar en forma breve las concepciones existentes sobre el desarrollo económico. Como es natural al tratarse de problema tan complejo, alguna de ellas cae en la inexactitud y la crítica revelará sus deficiencias. Paralelamente, recogeremos los más valiosos de sus elementos, sobre todo aquellos de mayor contenido social; en esa forma, podremos disponer oportunamente de un concepto útil para el examen del fondo social que caracteriza los estadios extremos del desarrollo y de los cambios que esta base sufre con el crecimiento económico.

El grupo de expertos de las Naciones Unidas a los que el Secretario de esa Organización confió el estudio del problema de los países poco desarrollados, en su Informe aparecido en 1951 (1), describe la economía de estos países en forma vaga e imprecisa, apelando al ineludible recurso de una comparación poco ortodoxa; dicen, "Utilizamos dicho término (países insuficientemente desarrollados) para referirnos a los países donde la renta real per-cápita es baja en comparación con la renta real per-cápita de los Estados Unidos de América, Canadá, Australasia y Europa Occidental". Según este concepto, desarrollo económico sería el proceso mediante el cual se conseguiría un aumento de la renta real per-cápita.

Examinemos esta afirmación. En primer lugar, utiliza una entidad económica: la renta o ingreso real, cuyo contenido social es tan evidente que la podemos aceptar como un instrumento utilizable para los fines de este trabajo; pero, desde el punto de vista económico, adolece de una imprecisión inaceptable para el análisis. En efecto: la distinción entre los países desarrollados y los

---

(1) — "Medidas para fomentar el desarrollo económico de los países insuficientemente desarrollados" — Naciones Unidas — Departamento de Asuntos Económicos — Nueva York. — Mayo de 1951. — Pág. 3.

atrasados gravitaría preponderantemente en la cuantía del ingreso real de la comunidad en relación con la población, aserto a primera vista indiscutible. En esos términos, un aumento del ingreso real de la comunidad mayor que el ritmo de aumento de la población, cumpliría esta condición y, en todos los casos, podría describirse como un proceso de desarrollo económico, porque la renta o el ingreso real per-cápita se incrementaría paralelamente; sin embargo, y ese es el talón de Aquiles de esta concepción, el aumento del ingreso real per-cápita, como nos lo hace notar el doctor Felipe Pazos Roque, (1) puede deberse a causas de diferente carácter, lo que implica consecuencias distintas.

En primer lugar, las causas pueden ser accidentales y reversibles, a esa calidad correspondería, por ejemplo, la variación favorable de la relación real de intercambio de un país o el aprovechamiento de instalaciones productivas que anteriormente no se utilizaban en toda su capacidad. No hay duda que el aumento de precios del café en los mercados internacionales ha mejorado la relación real de intercambio de los países productores, los cuales, con la misma magnitud de exportación, hoy están en capacidad de comprar una mayor cantidad de bienes en los países industriales, cuyos precios o no han cambiado o han crecido en menor proporción. Los ingresos reales provenientes de la exportación son ahora mayores y, consecuentemente, también el ingreso real per-cápita. No obstante, en este caso los factores impulsores tienen un origen externo y el país podría beneficiarse de sus efectos sin modificar en absoluto su capitalización ni, por ende, su capacidad productiva. Todo desplazamiento de la demanda internacional creará una nueva relación real de intercambio que puede aumentar o disminuir el ingreso real per-cápita de la población, pero sin alterar en esencia la estructura económica de un país. Mal puede hablarse de desarrollo económico, cuando la

---

(1) — "Desarrollo Económico y estabilidad financiera" estudio presentado a la IIIª Reunión de Técnicos de Bancos Centrales del Continente Americano—Habana-Cuba.—Febrero - Marzo.—1952.—Vol. I Pág. 369.

variación tiene un origen exterior y, por su mismo carácter, es accidental y reversible. Esto nos indica que la definición que discutimos no es satisfactoria por faltarle una distinción estricta y acoger dos fenómenos disímiles.

El segundo tipo de causas que puede dar lugar a un aumento del ingreso real per-cápita incluiría a aquellas que motivan un incremento de la capital productiva de un país, con un ritmo que excede al crecimiento de la población. Estas causas tienen su origen en el seno mismo de la economía y su efecto es constante y en una sola dirección, mientras las variables consideradas no se alteren negativamente. En oposición a las causas accidentales y reversibles, esta vez hallamos factores constantes e irreversibles, cuyo efecto es el aumento de la capacidad productiva de un país por hora-hombre. Una sana lógica nos indica que sólo en este caso se puede hablar de verdadero desarrollo económico. El conocimiento de la íntima relación existente en la vida social y económica de la sociedad, nos indica que este cambio estructural en la economía de un país debe traer consigo una modificación paralela y progresiva en su constitución social que, en interacción con los factores puramente económicos, debe ir creando constantemente nuevas fuentes de energía capaces para impulsar los pasos siguientes del desarrollo. Si una alteración inicial, intencionada, de las variables económicas, no es seguida por un cambio del mismo signo en la estructura social, el desarrollo incipiente puede detenerse o al menos, deformarse, en perjuicio de su vigor. Por este motivo, creo que se justifica cualquier estudio que intente describir las formas sociales peculiares a cada uno de los estadios del desarrollo económico, tema que no pretendemos sino sugerir en el curso de este trabajo. Al concebir el desarrollo como el aumento de la capacidad productiva de un país con un ritmo superior al aumento de la población, nos enfrentamos con una expresión tan técnicamente económica, que sería útil para nuestros fines sustituirla por otra equivalente y cuyo contenido social se defina con claridad. Para ello debemos dar un rodeo basado en argumentos teóricos que nos permita descubrir la relación exis-

tente entre estas expresiones económicas y sus equivalentes socialmente comprensibles.

Partimos de la suposición, de ninguna manera arbitraria, de considerar a los países poco desarrollados como yacentes en un estadio muy superior al de las economías primitivas. En ningún caso podemos asimilarlos a un tipo de economías en el que, por escasez de los recursos naturales o por el grado mínimo de adelanto cultural, la capacidad productiva es igualmente baja en todas las actividades y para todos los sujetos. El país poco desarrollado ha sobrepasado ese estadio, en parte por impulso propio y, gracias, también al contacto con el exterior. El desarrollo existe, pero son las premisas iniciales no adecuadas o el influjo de causas operantes durante el proceso las culpables de su deformación. En ciertas ocasiones puede haberse orientado unilateralmente, en otras, haberse atomizado con exceso y, escogiendo el peor de los casos, también es posible que su vida económica haya desembocado en el estancamiento y la inmovilidad. Realmente, la característica esencial de esta clase de países es la de adolecer de defectos estructurales que vician la expansión amenazándola con la inercia y su principal repercusión es la deficiencia de capitalización frente a un aumento de la población sobre el que no parecen influir decididamente los factores económicos.

En esas condiciones, la densidad de capital por hombre permanece estacionaria o, inclusive, puede disminuir.

Pero no es esto todo, como ya hemos dicho el desarrollo, aunque en forma desordenada y con vicios, ha dado sus primeros pasos; ciertas actividades económicas, ya sea por una aptitud especial de los recursos naturales o simplemente porque una parte del capital inicial se aplicó a una rama determinada, asumieron más importancia que otras, atrayendo la mayor parte del escaso capital existente; algunas actividades, siempre muy pocas en número, aumentaron su productividad relativamente a otras (y en muchas ocasiones a sus expensas dada la escasez de capital). Estas últimas, a pesar de reunir la gran mayoría de la población activa, se vieron faltas del impulso necesario para aumentar la suya por la exigüidad del capital existente. De esta ma-

nera, los países poco desarrollados exhiben una estructura peculiar que reúne un bajo nivel general de productividad, con diferencias acentuadas de rendimiento entre las diversas actividades económicas. Son la mayoría de estas actividades, aquellas a las que se dedica la mayor proporción de su fuerza de trabajo, las que adolecen de una productividad menor. Es justamente esta diferencia, nacida de causas estructurales, la que nos indica que no se ha podido llegar al óptimo de explotación social: la fuerza motriz del desarrollo económico.

El doctor Raúl Prebisch caracteriza en la misma forma a estos países, aunque emplea expresiones distintas, dice: "Son menos desarrollados por el hecho que tantas veces hemos mencionado, de tener una fuerte proporción de su población activa trabajando con escaso capital y productividad en la producción primaria y otras ocupaciones de trabajo barato". (1)

Haciendo un resumen de lo anterior, podemos concluir que en esta clase de países coincide la baja productividad por hora-hombre con diferencias acentuadas en la productividad de las distintas actividades económicas. En esta forma establecemos una diferencia, que creo necesaria, con las economías primitivas, caracterizadas fundamentalmente por una capacidad productiva baja, general para todas las actividades económicas. La aplicación de un sencillo principio económico puede transformar esta expresión en otra con mayor riqueza de contenido social.

Partimos de la igualdad que la teoría económica establece entre la productividad marginal de cada factor y su remuneración real. Como la concurrencia y competencia perfectas, consultadas por el modelo ideal, sólo existen como un supuesto teórico, lo que es aún más verdadero al tratar de los países poco desarrollados, la igualdad absoluta puede ser reemplazada por una tendencia a la igualdad y el principio podría formularse de la siguiente manera: la remuneración real de los factores en sus dis-

---

(1)—"Problemas Teóricos y Prácticos del Crecimiento Económico"—Naciones Unidas. 11 de Septiembre de 1952.—Pág. 6.

tintas aplicaciones tiende a igualarse a su productividad marginal en cada una de ellas. Por lo mismo, si los países poco desarrollados se caracterizan por una productividad por hora-hombre baja, el ingreso real de la comunidad será también reducido y, si esta baja productividad va acompañada por diferencias acentuadas entre la productividad marginal de los factores en sus distintas aplicaciones, será válido decir que el ingreso real acusa también agudas diferencias, es decir, que el ingreso se halla mal distribuído.

Según esto, los países poco desarrollados serán aquellos en que el ingreso real per-cápita es bajo y se halla mal distribuído entre los factores de la producción. Dada la abundancia de la mano de obra, relativamente al capital, será ésta la que sufra más intensamente los efectos de esa distribución inadecuada.

La mala distribución del ingreso no es pues una calidad accidental en los países pocos desarrollados; si los diferenciamos de las economías primitivas, será un carácter esencial de los mismos y limitará adecuadamente la amplitud del enunciado general referente a una renta per-cápita baja.

En las condiciones previstas, el desarrollo económico no sería sino el proceso por el cual una economía pasa de un estado de equilibrio, con un ingreso per-cápita bajo y una mala distribución del mismo, a otro estado de equilibrio en el cual el ingreso per-cápita es alto y su distribución más igualitaria. Hemos expresado en términos de renta el proceso que en términos de productividad podía ocultar sus consecuencias sociales.

Para evitar que la conclusión anterior parezca apriorística y nacida de una simple transposición de términos, nos resta justificar esta visión panorámica del proceso de desarrollo aplicando con más rigor nuestros instrumentos de análisis. Es evidente y no necesita discutirse el aserto de que la ineficiencia aqueja a los factores de la producción en las economías poco desarrolladas. Anteriormente afirmábamos que no había podido cumplirse en estas economías el proceso de ajuste necesario para conseguir el óptimo de explotación social de los factores. Diferentes obstáculos, ya sea de origen exterior o interior, se han opuesto y se opo-

nen a la articulación conveniente de la economía y su capacidad productiva permanece en un nivel inferior al correspondiente a su capacidad potencial de explotación. No es desatinado afirmar, pues, que el proceso de desarrollo económico tiene como fin el obtener el óptimo de explotación social de los factores paralelamente al aumento de la capacidad productiva por hora-hombre. Sólo un proceso de esta clase puede dar al desarrollo la armonía necesaria para mantenerlo en dirección constante, generando, en su mismo seno, la energía requerida para salvar todos los obstáculos.

Recurriendo nuevamente al auxilio de la teoría económica podemos expresar esta verdad indiscutible de una manera más adecuada para nuestros propósitos. Es un principio básico de esta ciencia el de que el óptimo de explotación social de los distintos factores surge cuando las productividades marginales de los mismos en las diversas funciones tienden a igualarse; es decir, cuando cada uno de ellos se aplica a las diferentes actividades productivas de manera que su última unidad sea igualmente eficaz en todas y cada una de ellas.

Recordemos, por ejemplo, que el Informe sobre el Desarrollo Económico del Ecuador de la CEPAL señala como uno de los obstáculos para nuestro progreso la inadecuada repartición de la población activa; mientras la Sierra, con un bajo nivel de productividad por hora-hombre, contiene la gran mayoría de la misma; la Costa, en la que trabajo humano es más eficiente, sufre por escasez de brazos. La recomendación del informe es procurar la traslación de parte de la población activa de la Sierra hacia la Costa para aprovechar la más alta productividad marginal en esa zona y, al mismo tiempo, conseguir el incremento de la productividad marginal en la Sierra mediante la disminución de la densidad de población y un aumento conveniente de la capitalización. El principio del óptimo de la explotación se halla detrás de esta recomendación que, aplicada extensivamente a todos los factores, nos indicaría que, paralelamente al aumento de la capitalización, es necesario dar a los factores la movilidad necesaria para que las diferencias de sus productividades marginales se atenúen y tien-



dan a desaparecer o a reducirse al mínimo en el curso del tiempo. Siempre será provechoso aplicar el capital a aquellas actividades en que la productividad marginal es alta, pero llegará un momento en que, dado el rendimiento decreciente de los factores, la acumulación de capital en esas actividades motivará la disminución de su productividad marginal relativamente a otras en que la capitalización ha sido menor; el principio del óptimo aconsejará la traslación de factores hacia esas ramas hasta el punto en el cual la productividad marginal sea igual para todas las actividades consideradas; después ya no sería provechoso continuar con la traslación. Razonamientos semejantes pueden hacerse con relación a los otros factores, aunque el factor tierra y en general naturaleza, que carece de movilidad, deja la responsabilidad del ajuste a movimientos inversos de los otros factores. La formulación de un plan de desarrollo es tarea extraordinariamente complicada, porque debe prever anticipadamente las diversas alternativas que el curso del tiempo irá destacando; será necesario inclusive, una constante labor de revisión de las medidas iniciales para acelerar este proceso hacia el óptimo de explotación, que en los países industriales ha seguido una marcha progresiva y armónica independiente de la voluntad del hombre.

Por lo tanto, si sabemos que el óptimo de explotación social de los factores es un estado que se caracteriza por la igualdad de la productividad marginal de los mismos en sus distintas aplicaciones, como lógica consecuencia, el óptimo de explotación también surgirá cuando la remuneración de los factores tienda a la igualdad en sus distintas aplicaciones. A esta conclusión hemos llegado basándonos en la tendencia a la igualdad de la productividad marginal y la remuneración del factor.

Se justifica, pues, suficientemente nuestra consideración del proceso de desarrollo como el paso de un estado de equilibrio caracterizado por un ingreso per-cápita bajo y una inadecuada distribución hacia otro en que el ingreso per-cápita es alto y su distribución más regular y equitativa. Cualquier otro proceso en el que se eleve la capacidad productiva con un ritmo superior al aumento de la población, sin que al mismo tiempo y en forma pa-

ralela se efectúe una redistribución del ingreso, atenuándose las diferencias del mismo, no constituirá un verdadero desarrollo económico porque llevará consigo la tara de una ineficacia congénita que lo deformará en perjuicio de su vigor.

Este mismo razonamiento puede expresarse en términos de otras variables económicas, como la demanda efectiva, pero creo que su formulación es más sencilla y comprensible recurriendo, como lo hemos hecho, a los instrumentos básicos de la teoría económica. El análisis ha bastado también para indicarnos cuán sofisticado es el argumento contra la redistribución de la renta basado en la necesidad de una desigualdad inicial para estimular la capitalización. Se olvida que la desigualdad del ingreso es un dato siempre válido para los países poco desarrollados; por definición, se hallan aquejados por una mala distribución de la renta que pesa como una tara. Su acción adversa tiene que aceptarse al comenzar el plan porque no puede ser de otra manera, pero debe ser eliminada tan pronto como sea posible si se quiere que el desarrollo tenga la energía suficiente para continuar como un proceso autónomo.

Como un aparte, creo oportuno indicar que las reflexiones anteriores también pueden servirnos para reforzar nuestra fé en la unidad de la vida humana y demostrarnos que la conveniencia económica y social coincide siempre con la conveniencia moral.

II.—Una vez que hemos delimitado la acepción del término países poco desarrollados y el significado del proceso de crecimiento económico en términos de renta, una entidad económica cuyas relaciones con la conducta humana se revelan sin esfuerzo, nos corresponde ahora preocuparnos de la estructura social particular que caracteriza a los países insuficientemente desarrollados. Posteriormente y como una conclusión de estos comentarios, intentaremos describir los cambios en la estructura social que necesariamente debe traer consigo el proceso de desarrollo económico, si se trata realmente de un impulso constante y autónomo.

Cabe advertir que nos limitaremos a examinar aquellos aspectos de la estructura social que, inmediatamente, dejan su sello en la vida económica. A pesar de reconocer la importancia de los

factores psíquicos, culturales y religiosos en la vida de una sociedad, la índole de este trabajo nos obliga circunscribirnos tan sólo a los caracteres especiales de la conducta humana en cuanto actividad económica. Sin embargo, en forma diferente a la economía teórica que contempla la actividad económica como un proceso en abstracto, al referirnos a ella como un aspecto de conducta, damos inmediata importancia a la complejidad del sujeto de la misma y la variedad del fondo social en que éste se desenvuelve.

Pretendemos con este examen aplicar ciertas variables sociales que creemos básicas para singularizar la actividad económica y crear, en esa forma, una estructura, también fundamental, dentro de la cual pueden ser caracterizadas las economías insuficientemente desarrolladas en oposición a los países adelantados económicamente.

Como es natural, no es posible rehuir el peligro que encierra toda simplificación; la creación de modelos más o menos ideales generalmente adolece de una cierta artificialidad. Como siempre en estos casos, la deficiencia del esquema puede ser subsanada por la prudencia en las conclusiones, empleando al aplicarlo, las modificaciones aconsejadas por la realidad. Este trabajo se limitará a ciertas consideraciones generales para las cuales la sintetización proyectada será un valioso instrumento.

Utilizaremos las "variables patrones" que el Profesor Talcott Parsons ha descrito y utilizado en su libro "The Social System" y que Bert Hoselitz, con acierto, aplica al tema concreto de los países insuficientemente desarrollados en el artículo citado anteriormente. Cada una de las variables está íntimamente relacionada con las restantes, de manera que constituyen un modelo básico y articulado, válido para describir cada uno de los estadios del desarrollo económico y el curso de este proceso.

Estas variables se expresan en forma de alternativas entre la modalidad social que caracteriza a los países insuficientemente desarrollados y aquella que es propia de los países con alto desarrollo. Tres de las variables pueden ser aplicadas inmediatamente a nuestro tema; estas son:

1.—Las normas que regulan la elección del sujeto que debe verificar la actividad económica, ya sea esta producción o consumo, pueden basarse en la ejecución de esa misma actividad o simplemente en la atribución del sujeto.

2.—Esta elección puede verificarse de una manera universalista o particularista; es decir, tomando en cuenta todos los sujetos posibles o solamente un sector particular de los mismos.

3.—Las diversas actividades o funciones económicas pueden ser altamente específicas o difusas e indeterminadas.

En los tres casos, los primeros términos de las alternativas darían forma a la estructura social de los países desarrollados y los segundos, caracterizarían la modalidad de los países atrasados.

Esta expresión breve de las variables adolece sin duda de alguna obscuridad, pero una explicación ligera revelará todo su significado.

La **primera** de las variables toma en cuenta, lo repetimos, las normas que guían en la elección del sujeto que debe realizar la actividad económica; estas normas pueden basarse en la ejecución de la actividad o en la atribución del sujeto. En otros términos, la elección se hará de acuerdo con la capacidad del sujeto para realizar la actividad, cuando se trata de la producción, o tomando en cuenta el trabajo ejecutado, cuando se trata de la distribución; como una disyuntiva, en el otro caso, esa elección se realizará de acuerdo a un criterio atributivo, es decir sin atender a la capacidad del sujeto para la ejecución, ni al trabajo realizado, respectivamente. Expresada en esa forma, el primer término de esta alternativa sería propio de los países desarrollados, en los cuales la ejecución de la obra es lo que importa, y la segunda, correspondería a los países poco desarrollados, donde pesa más el atributo personal, el status legal o extralegal dado por los lazos familiares, la clase social, la amistad, etc. Naturalmente, en ninguno de los dos casos es posible encontrar formas puras, pero no se puede dejar de advertir un predominio de las normas atributivas en el un tipo de países y de las basadas en la ejecución, en las economías desarrolladas, en las cuales, evidentemente, el pe-

so de la vida económica impone una selección de los sujetos basada en su capacidad, por encima de toda otra consideración puramente pseudo social. La mejor comprobación de la verdad de esta caracterización es el descuido de la educación y preparación técnica de que adolecen la gran mayoría de los países poco desarrollados; mientras los países adelantados, los países industriales, sin necesidad de una acción pública especial mantienen en funciones un sistema de preparación que desarrolla en su población activa la aptitud y habilidad necesarias para cumplir las diversas funciones económicas.

No hay necesidad de referirnos detalladamente a nuestro país para darnos cuenta que el status personal y la atribución deciden en la elección de las personas que deben desempeñar las funciones económicas; es verdad que la ejecución comienza a tomarse en cuenta en ciertos sectores, pero las actividades más importantes, es decir, todas aquellas funciones que encierran algún elemento de dirección dependen generalmente de normas atributivas. Sería ocioso abundar en ejemplos al respecto.

La **segunda** de las variables se refiere a la modalidad de la elección. Será **universalista** cuando tome en consideración todos los sujetos posibles y **particularista** cuando se limite a un sector de los mismos. En este caso también es el particularismo el que caracteriza a nuestros países, en los cuales las relaciones sociales en general se desenvuelven en compartimentos bastante independientes y no traspasan generalmente las fronteras de un grupo determinado por situación social o económica, costumbres, lazos familiares, etc. En este sentido el particularismo es una secuela inevitable del predominio de normas atributivas. Si un tipo cualquiera de actividad económica se considera como atributiva de un grupo social determinado, si la obtención del objetivo económico está sujeta a esta atribución, seguirá de rigor el particularismo en la elección. Por el contrario, en los países desarrollados que generalmente admiten en la elección a todos los sujetos con capacidad y habilidad para desempeñar la actividad determinada sin prestar atención a las condiciones sociales, la modalidad de la elección tenderá a ser universalista. La educación y la ex-

perencia hacen de una persona un posible candidato para cualquier actividad e, igualmente, la falta de ejecutorias imposibilita a los individuos para aspirar a las funciones importantes, debiendo limitarse su ambición al desempeño de las de menor categoría. De manera general, el acceso a cualquier tipo de actividad económica, no está limitado sino por la discordancia con las normas de ejecución que guían la elección. También ahora cabe advertir que no nos referimos a formas puras, sino a un predominio de la una u otra modalidad.

En los países poco desarrollados ha sobrevivido el particularismo que fue general en el mundo durante gran parte de la Edad Antigua y toda la Edad Media. Al parecer, es la consecuencia de una estructura social compleja y rígida y surge preferentemente cuando los estratos sociales están formados por grupos de raza, religión o costumbres distintas; elementos fuertemente diferenciales de cuyo efecto sería un ejemplo típico la rigurosa organización de las castas en la India. El origen remoto de las formas más acusadas es la división de la población en grupos que originariamente fueron dominantes y dominados. En este sentido, la organización social de gran parte de los países insuficientemente desarrollados tiene su génesis en el período de conquistas coloniales que se extiende desde el siglo XV hasta el siglo XIX.

La expansión colonial de los países europeos originó estados especiales de convivencia entre conquistadores y conquistados; este es el caso de los países de América Latina y sus efectos son más acentuados en los que exhiben un alto porcentaje de población indígena.

No hay ninguna duda que la historia económica de nuestros países desde la época de la conquista se ha desenvuelto de acuerdo a normas atributivas y con modalidades particularistas. En atención a estas normas el monarca español efectuó la distribución de tierras a los conquistadores y fué también absolutamente atributiva y particularista la determinación de las tareas que se asignaron a los indios. Las diferencias entre los estratos sociales han reforzado este particularismo y aún hoy somos testigos de la posición excluyente que caracteriza a la clase directi-

va. Por otra parte, es también un fruto del particularismo la situación del campesinado, cuyas labores son rechazadas como inferiores por una cierta clase social. Son estos hechos evidentes sobre los que no es necesario insistir.

La **tercera** variable, por fin, se relaciona directamente con las funciones económicas que, en el un caso son difusas e indeterminadas y en el otro, altamente específicas. Se trata simplemente de indicar la amplitud e intensidad de la división del trabajo de que gozan los países desarrollados y la pobreza de esa división en los países con un crecimiento insuficiente. No hace falta entonar aquí la alabanza a las virtudes de la división del trabajo que la ciencia económica comenzó en tiempo de Adam Smith y ha continuado in-crescendo hasta nuestros días, pero, entre otros factores, si podemos acusar a la imperfecta división del trabajo en nuestras economías como la culpable de la baja productividad y el bajo ingreso real per-cápita, respecto a los cuales, en un juego de interacciones, es causa y efecto a la vez. La eficacia de una economía, su aumento de productividad, depende directamente de una suficiente división del trabajo social. No es exagerado afirmar que detrás de todos los males que aquejan a los diversos sistemas nos encontraremos siempre con formas inadecuadas de división del trabajo y especialización.

La división del trabajo en los países industriales ha sido dictada por la necesidad de aumentar la productividad para responder a la ampliación de la demanda creada por el desarrollo económico. En los países poco desarrollados este tipo de división se ha detenido en un difuso umbral y ha consagrado así la ineficacia. Sin embargo, en ellos encontramos otro tipo de especificidad de las funciones económicas; una división del trabajo a grandes rasgos que se ha guiado por el particularismo y los criterios atributivos que antes comentábamos. Cuando se ha sobrepasado la vida económica primitiva y un cierto desarrollo ha tenido lugar, las diferencias de productividad entre las diversas actividades han provocado una especialización sui-generis basada en los grupos sociales. Mientras el estamento más organizado y fuerte, dueño generalmente del poder político, ha asumido como atribución

propia, celosamente defendida, el ejercicio de las actividades en que mayor es la productividad; las tareas de productividad menor han sido dejadas a los estratos inferiores como atributos pasivos de los mismos. En nuestro país actualmente existe un bajo estamento especializado en el trabajo del campo y otras actividades de baja productividad, como el servicio doméstico, los servicios de limpieza urbanos, etc. Naturalmente, en este caso no podemos hablar de división del trabajo económico; lo que ha sucedido realmente es que ha aparecido una vasta delimitación de funciones de acuerdo a normas absolutamente atributivas y particularistas. Una división del trabajo de esta clase en lugar de constituir un impulso para el desarrollo económico se convierte en una de sus mayores trabas.

En los países desarrollados hay una tendencia definida que lleva a una intensa especificidad de las tareas económicas; la ruptura con los criterios particularistas en la elección de los sujetos económicos, que tomó cuerpo en los comienzos de la Edad Moderna, y la substitución creciente de las normas atributivas por la capacidad de ejecución, han determinado este movimiento y el consiguiente y enorme aumento de la eficacia del sistema económico.

Del examen de las variables, podemos concluir, pues, que todas las que corresponden a los países poco desarrollados pueden ser aplicadas al nuestro, siendo por tanto válido, para los propósitos de nuestro análisis, el esquema social fundamental constituido por las relaciones de esas variables.

III.—Nos corresponde ahora preguntarnos cuál es el origen de una estructura social semejante y por qué motivo ha podido sostenerse de manera tan tenaz e inflexible a pesar de la influencia del adelanto cultural, cuya acción es innegable.

Las dos primeras variables, atribución y particularismo, como decíamos anteriormente, son la consecuencia directa de la situación social creada por la conquista de un pueblo por otro. La llegada de los españoles quebró una economía natural, cuyos estamentos habrían sido absorbidos en el curso del tiempo, e impuso una estructura social en que la distinción entre dominantes



y dominados fue tajante. Con un comportamiento distinto al de otros pueblos conquistadores, la división de estratos se estableció con laxitud en el plano de ciertas relaciones sociales, lo que explica la existencia de un intenso mestizaje, pero fué rigurosa en el sentido económico. Los españoles y sus descendientes fundaron su peculiar actividad económica en la atribución de pueblo conquistador y el particularismo guió la elección de los sujetos que debían desempeñar las funciones económicas más importantes y productivas; por el contrario, el trabajo del campo y otras actividades igualmente ineficientes a causa del sistema fueron abandonados en las manos del indio.

Cabe advertir que el particularismo y la estratificación resultante fueron aún más rigurosos en estos países conquistados, que lo que nunca pudieron ser en la época feudal de Europa. En un principio operaron las diferencias profundas de grado de cultura, costumbres, concepción de la vida, tradiciones y psicología, ellas abrieron un abismo entre el pueblo conquistador y el conquistado, creando compartimentos aislados en que el contacto fué superficial e intrascendente. Si existió el mestizaje sexual, muy difícilmente podemos hablar de un mestizaje realmente social como una fuerza estimulante. Faltaba pues un ánimo auténtico de convivencia y el tiempo necesario para que éste pudiese surgir. En cambio, durante el feudalismo europeo, una prolongada convivencia había limado tan acentuadamente las diferencias entre el señor feudal y su siervo que, en un momento dado, toda la organización de estamentos característica de esta época se derrumbó por falta de sólidas bases. Es hasta cierto punto una ironía que la conquista haya importado a América un sistema feudal que había comenzado a disgregarse en Europa y que aquí pudo encontrar nuevos alientos para subsistir con una estratificación aún más rígida que la del modelo original.

Tanto la atribución como el particularismo tienen su origen en esta época lejana y ya veremos como la interrelación de factores sociales y económicos ha impedido que este tipo de sociedad siga su marcha evolutiva anulando progresivamente todas las diferencias. Naturalmente se trata de un problema en extremo

complejo y nos limitaremos, en el momento oportuno, a hacer algunos comentarios sobre las causas económicas exclusivamente.

Para explicar el origen y las consecuencias de la tercera variable: la indeterminación de las funciones económicas, nos vemos obligados a dar un rodeo que nos llevará directamente al aspecto peculiar de las economías coloniales.

Comencemos recordando que la conquista española rompe la economía relativamente cerrada del incario y la reemplaza por una economía de intercambio que se caracteriza por dos elementos fundamentales:

a) El intercambio se realiza a base de diferencias absolutas de coste, es decir, de costeo absolutamente más bajos en cada una de las economías para la producción de las mercancías que se intercambian. América exporta productos tropicales, como las especias y otras mercancías que no pueden ser producidas ni a un costo mucho mayor en la Metrópoli, y también algunos productos ya muy escasos en el Viejo Mundo y que América tiene en abundancia, tal es el caso de los metales preciosos.

La Metrópoli, en cambio, exporta de preferencia artículos manufacturados, resultado del esfuerzo de una difundida artesanía o una incipiente industria y en cuya producción han actuado ya elementos de progreso técnico con la consiguiente reducción de los costes. En este caso también existe una diferencia absoluta de costes, esta vez a favor de la Metrópoli; esta diferencia se funda en la habilidad tradicional del artesano y el evolutivo aumento del progreso técnico, elementos que habrían requerido algún tiempo y una política distinta para desarrollarse eficientemente en las colonias.

b).—La segunda característica de este interrecambio surge de la gravitación inherente al tráfico colonial y su principal efecto es la falta de concurrencia entre los países productores. Debemos pensar que en la época colonial de nuestro país, el pensamiento económico europeo se había declarado partidario del monopolio y de la unilateralidad en el tráfico en beneficio de la Metrópoli. El mercantilismo era la corriente en boga y, parti-

cularmente, la política comercial española se guiaba por una forma extrema de mercantilismo: el llamado mercantilismo metalista o "bullonismo" que invocaba una tenaz e irreflexiva retención del oro proveniente de las exportaciones. Por otra parte, los intereses de los exportadores de los productos americanos, los grandes señores de la colonia y la corona misma, se inclinaban hacia la inversión o el gasto de los beneficios del tráfico en la Metrópoli y no, por lo general, en los países coloniales. El resultado fué la creación de una corriente de exportación, ya sea de oro o de otros productos, que no traía consigo una importación equivalente de productos útiles y necesarios en las colonias y que tampoco conducía a la inversión de los beneficios producidos por el exceso de exportaciones. Las ventajas del comercio internacional se reducían a un mínimo o desaparecían completamente desde el punto de vista social. La corriente de importación, de valor muy reducido, consistía sobre todo en artículos de artesanía o incipiente industria, de un carácter predominantemente suntuario, destinados a satisfacer las necesidades del pequeño grupo con capacidad para adquirirlos.

Por otra parte, el monopolio en el comercio con las colonias, uno de los clásicos derechos de las metrópolis europeas, eliminaba la acción benéfica de la concurrencia internacional tanto entre productores como entre compradores. Como el comercio se basaba en diferencias absolutas de costes, era casi nulo el incentivo para explotar los recursos con una mayor eficiencia; a pesar de ello, los beneficios seguían siendo pingües a causa de la abundancia de un trabajo cuya remuneración rondaba el mínimo de subsistencia. En nuestro país el tráfico de esclavos fué muy limitado, pero la frecuencia con que se recurrió a esta fuerza de trabajo en otras zonas de América, nos indica hasta que punto se prefería el bajo coste de la fuerza del trabajo, aunque esta fuera casi improductiva como es clásico al tratarse de la esclavitud, al adelanto técnico y la eficiencia de los medios de producción.

La influencia de estas dos características sobre el intercambio, marca con su sello la economía del país. La especializa-

ción general de la producción interna en mercaderías que se intercambian a base de diferencias absolutas de coste y el monopolio de que goza la metrópoli en el comercio exterior, son factores que aislan a la economía del fresco estímulo de la competencia; si a eso se añade que el rígido particularismo y los criterios atributivos mantienen a la gran mayoría de la población en actividades de baja productividad, remuneradas precaria y exiguamente, tendremos un panorama bastante exacto de esa estructura económica. La baratura de la mano de obra termina por sujetar la economía a una endémica deficiencia en la técnica productiva. Falta casi completamente el incentivo para producir más y en mejores condiciones y, por lo mismo, no se impone la necesidad de una creciente especificidad de las funciones económicas.

De estos mismos factores surge una nueva consecuencia que refuerza las que acabamos de exponer: cuando la gran mayoría de la población carece de un nivel de ingresos que rebase suficientemente el mínimo de subsistencia y cuando, por consiguiente, el ingreso per cápita de la población es muy bajo, carece de importancia la demanda del mercado interno para impulsar un auténtico desarrollo. La economía se expande inarmónicamente en el sentido de la exportación y, lo que es más grave, un tipo de exportación para la que no existe de momento una competencia poderosa. Los patrones del consumo se deforman también inarmónicamente: mientras una clase, que reúne una mínima proporción de la población, gasta sus pingües ingresos en la importación de mercaderías en las que el país tiene desventaja absoluta, como son los artículos de lujo, el grueso de la población vive tan precariamente que sus necesidades pueden ser satisfechas por una agricultura también ineficaz y esquilmadora.

Tenemos ya en germen caracterizada a una economía colonial y podemos comprender la secuela que se deriva de sus peculiaridades. Nos resta solamente examinar un aspecto social fundamental que nos explicará por qué este país, potencialmente rico, no ha podido desprenderse de su triste estado originario.

Decíamos que las particularidades del tráfico colonial impedían la aparición de un mercado interno robusto; cuando una gran parte de la población dispone de un poder adquisitivo mínimo y la otra clase, el reducido grupo de altos ingresos, los gasta en la importación de mercancías en las que el extranjero tiene ventaja absoluta y que dependen de una técnica y habilidad nacidas de una larga evolución, no hay lugar para la aparición de actividades que, en un primer estadio, se dirijan a proveer las necesidades del mercado interno, tanto de productos naturales obtenidos más eficientemente como de artículos manufacturados o semimanufacturados. La demanda no estimula la aparición y el desarrollo de actividades como la del artesanado adelantado, la pequeña industria, el comercio, etc., todas aquellas en fin que en el Viejo Mundo nutrieron el nacimiento de una nueva clase social: la clase media, poseedora de una inédita y vigorosa mentalidad anhelante de eficiencia, a cuya acción constante y creciente puede atribuirse el derrumbe económico del feudalismo europeo y la progresiva expansión económica que se acelera avasalladoramente con la Revolución Industrial.

Desgraciadamente nos ha faltado una auténtica clase media, es decir un estamento social en constante expansión y poseedor de una poderosa mentalidad lucrativa, única fuerza capaz de trastornar el orden económico, social y político de la época colonial.

Tenemos una historia que ha corrido a destiempo con la de los países desarrollados y ese es nuestro drama. Cuando Europa daba sus primeros pasos en la Edad Moderna, iniciamos bruscamente una rígida vida feudal. Esa falta de armonía histórica la hemos pagado con una crónica ineficiencia. En el período que sigue a la Colonia ninguna de las variables se ha alterado fundamentalmente y aun hoy apenas conocemos débiles muestras de la mentalidad lucrativa de la clase media. El español fué reemplazado por el criollo, éste por las oligarquías de turno que se revistieron luego con el disfraz de los partidos políticos; en el fondo siguen actuantes como siempre los criterios de la atribución, el particularismo y esa dolorosa indetermi-

nación de las funciones económicas que queremos comenzar a remediar sin un verdadero sentido de la eficacia. Nuestra economía no ha dejado de ser predominantemente consuntiva, faltándole un creador carácter lucrativo.

IV.—Las reflexiones anteriores nos han llevado al último capítulo de este trabajo. Al examen pasivo y muchas veces dramático de un problema, debe seguir necesariamente el esfuerzo de la solución o, al menos, de la esperanza.

Nos preguntaremos ahora cuáles son los medios para promover un cambio de esta estructura social, una alteración gradual de las variables que permita la transformación de nuestra economía en un cuerpo apto para progresar rápidamente y sin desfallecimiento. Toda la literatura sobre el desarrollo económico es de fecha más o menos reciente, solamente desde hace unos cuantos años ha nacido en nuestros pueblos un anhelo de comprender y explicar su retraso con una objetividad científica y así crear, en lo posible, un cuerpo orgánico de teoría susceptible de inspirar la acción política práctica cuya voluntad debe impulsar la expansión. Nos hemos dado cuenta que solamente un plan económico riguroso y técnico, puede permitirnos acelerar ese mustio crecimiento de nuestras economías aniquilando progresivamente todas las contradicciones internas, ya sean estas económicas o sociales. El progreso técnico de los países adelantados es un constante desafío a nuestra capacidad; estamos obligados a crecer con un ritmo apresurado si no queremos sumirnos permanentemente en un estado de economías periféricas, verdaderos satélites económicos de los grandes países industriales.

La alteración de las variables sociales que hemos descrito podría obtenerse de dos maneras: la **primera** apelaría a la acción sostenida y duradera sobre las entidades culturales de la sociedad, se recurriría, por ejemplo, a una modificación conveniente de los sistemas educativos, al cambio adecuado de la base jurídica, ejerciendo, en todo momento, una presión emotiva que tuviese como fin el acercamiento entre las diversas clases sociales; un papel fundamental le correspondería a la labor de di-

fundir las formas culturales, cuya acción debería abarcar desde la supresión total del analfabetismo hasta la elevación sensible del nivel cultural de la población. Todos estos medios, teñidamente aplicados, conseguirían quizás, con el correr del tiempo, un cambio gradual en los criterios de atribución y particularismo. Siempre que paralelamente se introdujesen los cambios necesarios en la economía, podrían también reducir la indeterminación de las funciones económicas. Sin embargo, procedimientos de esta clase sólo serían capaces de surtir efecto cuando las repercusiones de su acción, en una lenta decantación operante en el curso de las generaciones, saturasen completamente la conciencia social. Sin pecar de apresurados, es nuestro deber no resignarnos a esperar tanto tiempo.

Nos queda solamente otra vía: nuestra **segunda** solución. Su formulación es puramente económica, pero el examen anterior puede indicarnos que su acción tiene un alcance general. Sin afirmar que la economía es el único fundamento de la vida social y política, nos es permitido creer que si removemos las bases económicas que apoyan una determinada estructura social, el cambio puede verificarse con mucha mayor rapidez y con menos fricciones. La solución que los economistas aportamos a este problema es fundamentalmente una expresión social de voluntad: el Plan de Desarrollo Económico.

No es este el lugar para hacer un análisis detallado del complejo mecanismo que sostiene, como un esqueleto, el plan de desarrollo, nos referimos solamente a su esencia que encierra los elementos suficientes para identificar y comprender las fuerzas en las que confiamos como armas para atacar a la base social inadecuada.

Vuelven a servirnos ahora las reflexiones sobre el proceso de desarrollo económico que habíamos hecho al principio de este trabajo. Recordemos que, según ellas, este proceso consistía en la transformación de una economía carecterizada por un ingreso per-cápita bajo y una mala distribución del mismo. El objetivo económico del plan queda así formulado. Haciendo memoria de la relación que existe entre el ingreso real y la producti-

vidad marginal de los factores, podría también concebirse como el problema de aumentar la productividad o el rendimiento de esos mismos factores, equiparando, al mismo tiempo, sus remuneraciones en las distintas aplicaciones.

Desde el punto de vista social, el objetivo del plan comenzará a conseguirse cuando se abra paso una nueva mentalidad con relación a la vida económica, rechazando los criterios atributivos y particularistas y promoviendo, por ese medio, una mayor especificidad de las tareas económicas. Si nuestro análisis ha sido certero, esa nueva actitud ante la vida económica propenderá al aumento de la productividad y, por consiguiente, al incremento del ingreso per-cápita y su mejor distribución.

El problema fundamental, sin duda el más difícil, del Plan de Desarrollo Económico es el despertar esa nueva mentalidad, y estimular el cambio de las variables descritas; cuando esto haya sido conseguido, su labor debe limitarse a canalizar las nuevas energías y evitar su aplicación errónea, es decir, en términos económicos: su aplicación ineficaz. La necesidad de una vigilancia constante convierte al Plan de Desarrollo en un cuerpo extraordinariamente complejo sujeto a continua revisión con el fin de darle la capacidad necesaria para acertar, en cada momento, en la elección de la alternativa adecuada.

El Plan de Desarrollo, desde el aspecto social, debe desenvolverse en dos fases perfectamente diferenciadas: la primera tendiente a cambiar las variables sociales opuestas al desarrollo y despertar así una nueva actitud social propicia a él y, una segunda, cuya finalidad es acoger la energía liberada y encauzarla con vista al mayor provecho social. En realidad, la distinción entre las dos fases no implica un orden de sucesión, porque si el plan tiene éxito en sus primeras medidas, coetáneamente pueden cumplirse esas dos fases; la segunda etapa comenzaría a realizarse tan pronto como las variables sociales experimentaren los primeros cambios mínimos y es de suponer que, si el plan es acertado y se aplica rigurosamente, tal cosa sucedería en un plazo bastante corto. Naturalmente la fase primaria del desarrollo seguirá cumpliéndose hasta que las variables sociales se



hayan alterado totalmente, es decir, durante todo el proceso del crecimiento.

Las dos fases descritas coinciden, con ciertas diferencias de matiz, con la distinción que en términos económicos se ha establecido entre el desarrollo primario y secundario.

Durante la primera fase del desarrollo que, en esas condiciones, podríamos llamar desarrollo primario, la ausencia de un verdadero espíritu lucrativo en la sociedad entrega el peso de la ejecución del plan en las manos de los poderes públicos. Además de crear el marco adecuado para que el crecimiento pueda prosperar cuando adquiera un impulso autónomo, se verá también obligado a asumir muchas de las funciones que en una economía adelantada corresponden a la empresa privada. El Estado deberá forzar una capitalización activa, recurriendo, por ejemplo, a la política fiscal con el fin de complementar la inversión privada deficitaria con una inversión pública creciente. Para facilitar la translación de los factores y ampliar los mercados también será de su incumbencia la apertura de vías de comunicación que, al estimular un mejor empleo de los factores, contribuye directamente al incremento de la productividad. Para acelerar debidamente la división del trabajo, que encuentra al fin un ambiente favorable, deberá crear un sistema de educación técnica y de asesoramiento cuyos frutos sean rápidamente asimilados. Las medidas exclusivamente económicas de este período son múltiples y debemos limitarnos a citar como ejemplos aquellas que consideramos de especial importancia desde el punto de vista social; la electrificación, las obras de regadío, un programa de salubridad, etc. deberían también encontrar un lugar preferente en esta fase del plan.

La acción positiva del Estado deberá complementarse con una actitud vigilante para atacar y evitar todas las formas intrinsecamente improductivas de explotación. En este sentido deberá, por ejemplo, crear las condiciones necesarias para remediar la defectuosa tenencia de la tierra, que atenta contra una sana economía agraria, y la abolición consiguiente de sistemas de trabajo agobiantes y estériles como el concertaje y otras for-

mas similares. También es deber de los poderes públicos crear un sistema legal adecuado que aliente la inversión extranjera en la medida en que ésta se considere necesaria, pero que, al mismo tiempo, suprima los inconvenientes tradicionales de nuestras relaciones con el exterior, alterando la composición de las importaciones, diversificando las exportaciones y evitando el peso de una competencia aplastante a las actividades que pueden surgir provechosamente en el país.

Hemos citado como ejemplos solamente algunos de los imperativos que deben cumplirse en la primera fase del desarrollo, pero su examen nos indica que todos ellos, eficazmente aplicados, constituyen una fuerza impulsora del cambio social. El aumento general de la productividad debe repercutir sobre el ingreso real per-cápita y, si la capitalización ha sido acertada, se atenuarán las diferencias entre el ingreso de los factores en las distintas actividades económicas. La demanda efectiva interior debe crecer como respuesta a la elevación del ingreso y la distribución más equitativa del mismo, abriendo el campo necesario para la aparición de muchas actividades productivas que anteriormente no existían o permanecían en estado larval. Impulsada por esta fuerza, la especificidad de las funciones económicas debe crecer paralelamente y responder a las necesidades de la capitalización.

La regulación de las relaciones con el exterior, si es acertada y elástica, puede permitir el desarrollo de la demanda interior sin crear deformaciones; cosa que sucedería, por ejemplo, si desembocase en una desenfrenada importación de artículos de lujo. En resumen, no hay motivo para creer que, cuando estas premisas hayan comenzado a cumplirse, no pueda surgir un verdadero espíritu lucrativo en ciertos sectores de la población y aparecer un estamento con la robustez de la clase media.

Los criterios de atribución y particularismo, a pesar de su pertinencia, difícilmente pueden mantenerse con la misma arrogancia si se ha socavado su base económica. Cuando los poderes públicos contribuyan al nacimiento de una vida económica intensa y ordenada, el particularismo y la atribución tendrán que

sentirse cada vez más extraños en ese mundo ajeno y desconocido. La misma conveniencia de las clases altas les aconsejará una rápida asimilación al naciente espíritu, asimilación que tiene que cumplirse tarde o temprano. No es esta una visión ingenua y optimista de un proceso imposible; comprendemos que la ejecución estricta de un plan de desarrollo económico es muy difícil, pero eso no quiere decir que sea imposible. Sabemos además, que cuando este plan se halle en marcha, la estructura social defectuosa tendrá que ceder, con una rebelde lentitud quizás, pero inexorablemente.

Para terminar, deseo referirme a una condición imprescindible para la formulación acertada del plan y su justa ejecución. En una sociedad particularista y atributiva esa condición es la aparición y la insurgencia de una clase directora colectivamente orientada, única capaz de llevar a cabo un plan objetivo y armónico. Sin su presencia, el plan llevará, como una tara congénita, las deformaciones de la misma estructura social que, en rigor, debería corregir; es indiscutible que cuando las personas que detentan el poder subordinan los intereses colectivos a sus ambiciones privadas, la formulación de un plan acertado es imposible por definición.

En este sentido, el Profesor Patterson añade una variable más a su esquema anterior; esta nueva variable oscila entre las alternativas dadas por las dos actitudes posibles de la clase directora ante los objetivos sociales de importancia económica. Una de las actitudes se inspirará en el interés colectivo, y se la puede llamar colectivamente orientada, y la otra, en el interés privado y exhibirá una orientación egoísta.

Desgraciadamente debemos confesar que muchos países de la América Latina soportan todavía gobiernos que constituyen fieles ejemplos de orientación privada de la clase directora. En esas ocasiones, un plan de desarrollo será necesariamente desviado de sus finalidades totales y canalizado en la dirección marcada por el interés de la clase detentadora del poder; como consecuencia, la estructura social encontrará un aliciente para aumentar su rigidez y el desarrollo desfallecerá y caerá en el es-

tancamiento. Nos serviremos de un ejemplo tomado de Bert Hoselitz para comprender este peligro. El citado autor dice: "En la medida en que la clase superior de un país poco desarrollado obra bajo el impacto de este principio (orientación egoísta) el plan de desarrollo se torcerá en una dirección que sirve primariamente sus intereses económicos. El resultado puede ser el de un país que es dependiente en su balanza de pagos de la exportación de una o dos mercaderías básicas y que, en lugar de procurar una mayor diversificación de su producción, se dirige hacia el mejoramiento técnico de sus exportaciones tradicionales como el principal objetivo del plan. A corto plazo, este procedimiento puede conducir a un aumento máximo del ingreso bruto medio, pero a largo plazo evita el nacimiento de un genuino proceso autónomo de crecimiento" (1).

Una conciencia social cabal es pues el elemento indispensable para el éxito del plan de desarrollo económico. Los intereses privados de cualquier clase son siempre sus mayores enemigos; tanto su formulación como la ejecución deben refugiarse en el reducto de una técnica fría, pero realista y objetiva.

---

(1) op. ct. pág. 68.