

SECCION BIBLIOGRAFICA

DISTRIBUCION DE LA RIQUEZA DE ESTADOS UNIDOS

por RICARDO LAGOS, Profesor de Economía Política de la Escuela de Derecho. Investigador del Instituto de Economía. (U. de Ch.).

The Share of Top Wealth-Holders in National Wealth, 1922-56. By Robert J. Lampman. National Bureau of Economic Research, General Series Nº 74. Princeton: Princeton University Press, 1962. Pp. XXVII, 286.

Wealth and Power in America - An analysis of social class and Income Distribution. By Gabriel Kolko. Nueva York: Frederick A. Praeger, 1962. Pp. XII, 187.

Estos dos trabajos, uno el producto de investigaciones esencialmente económicas desarrolladas en el National Bureau y el otro consecuencia del trabajo individual de un historiador de Harvard, discuten desde ángulos distintos el mismo problema: la distribución de la riqueza, en Estados Unidos.

Las relaciones entre ingreso y riqueza son bastante claras: la distribución del ingreso depende a) de los pagos recibidos por los diversos agentes de la producción y b) de la distribución de la propiedad de di-

chos agentes. Estos factores de la producción pueden ser humanos (el factor trabajo) o físicos. De esta manera, cuando estudiamos la distribución del ingreso, debemos considerar los pagos generados por agentes humanos y no humanos de la producción. En cambio, cuando estudiamos la distribución de la riqueza, estudiamos sólo la propiedad de los medios físicos de producción.

De la relación entre ingreso y riqueza, podemos deducir que mientras mayor es la desigualdad en la distribución de la riqueza, probablemente la distribución del ingreso también será desigual (1).

La obra de Lampman comienza definiendo el término riqueza, la cual estaría constituida por todos los activos con valor de mercado, incluyendo tanto los bienes de capital del productor y del consumidor y los activos tangibles e intangibles, sin considerarse los derechos que puedan adscribirse al tenedor de dicha riqueza.

1) Simón Kuznets aceptando esta idea, sostiene sin embargo que si en Estados Unidos se determinara la distribución del ingreso sólo por la remuneración del factor trabajo la desigualdad en la distribución del ingreso disminuiría, pero en una proporción pequeña. Ver Simón Kuznets, **Shares of Upper Income Groups in Income and Saving**, Princeton: Princeton University Press, 1953, págs. 28 y siguientes.

La riqueza así definida está distribuida, no sólo entre las personas sino también entre los intermediarios financieros, sociedades anónimas, organizaciones no comerciales y el Gobierno. Sin embargo, el trabajo se refiere sólo al sector de las personas.

La fuente principal para el estudio en análisis la constituyen las declaraciones de impuestos que deben hacer al Fisco los herederos de fortunas superiores a 60.000 dólares. Multiplicando el número de fallecidos en cada grupo, (determinado por el sexo y la edad) por la razón inversa de la tasa de mortalidad para ese grupo, se obtiene el número aproximado de los componentes del grupo. Un ejemplo, dado por el autor, tal vez aclare el sistema utilizado: supongamos que de un total de 1.000 hombres entre 40 y 50 años, fallecen dos que dejan una herencia superior a 60.000 dólares, en un año dado. Supongamos, además, que el 5% de los hombres entre 40 y 50 años murieron ese año. Entonces, podemos presumir que los dos que fallecieron con más de 60.000 dólares representan al 5% de todos los hombres vivos que poseen esa fortuna. En consecuencia, para estimar ese 5% debemos multiplicar dos por veinte (la inversa de 5%) para obtener la respuesta: 40 hombres viven con más de 60.000 dólares al año.

Este sistema presenta como principal inconveniente el que el "muestreo" sea hecho por la muerte y no por una muestra tomada entre las personas vivas. Este inconveniente no tiene trascendencia si se presume que la probabilidad de la muerte es independiente de la riqueza y además el muestreo es tan amplio que variaciones erráticas son difíciles.

Las principales conclusiones de este trabajo pueden resumirse en los si-

guientes puntos. Al estrato superior de los poseedores de riqueza en Estados Unidos, Lampman los define como todas aquellas personas con un patrimonio superior a los 60.000 dólares. Dicho estrato estaba constituido por 1 millón 600 mil personas en 1953, su edad promedio era de 54 años, un 40% de la riqueza estaba en poder de mujeres, porcentaje que en 1922 era de 25%. Como podría presumirse, viven en las regiones de más altos ingresos per cápita de los Estados Unidos.

La riqueza de estas personas está constituida principalmente por acciones (39%), bienes raíces (22%), dinero en efectivo, incluyendo depósitos (9%).

La conclusión más trascendente, por sus implicancias teóricas y doctrinarias, es la que se refiere al porcentaje de la riqueza de los Estados Unidos, poseída por el 1% más rico de los adultos y el 0,5% del total de la población. (ver Tabla 1).

Tabla 1: Porcentaje de la riqueza del Sector Personal poseída por el Estrato Superior, 1922 - 1956.

	1% de los adultos	0,5% de todas las personas
1922	31,6	29,8
1929	36,3	32,4
1933	28,3	25,2
1939	30,6	28,0
1945	23,3	20,9
1949	20,8	19,3
1953	24,2	22,7
1956	26,0	25,0

Fuente: Lampman, op. cit. pág. 24, tabla 6.

De la Tabla 1 se desprende que el grado de desigualdad aumentó hasta 1929, luego disminuyó hasta 1949 y desde ahí en adelante, se produce nuevamente una tendencia al alza, sin que se alcance, eso sí, el grado de desigualdad de 1929. El autor explica esta tendencia atribuyéndola a la declinación en la desigualdad en la distribución del ingreso y la consiguiente desigualdad en la distribución del ahorro (2). (No se da una explicación para el cambio producido desde 1949 en adelante).

El autor efectúa un detenido análisis de los conceptos y de la información que se requiere para un estudio de esta naturaleza (capítulos 2 y 3), de las características del sector más "rico" de Estados Unidos (capítulo 4), de los tipos o clases de propiedad que poseen (capítulo 5), de su participación en la riqueza total (capítulo 6) y finalmente, los determinantes de la desigualdad en la repartición de la riqueza. Entre estas determinantes, Lampman cree que dos tendrán importancia en el futuro: las variaciones en el precio de los activos (bienes raíces y especialmente acciones y bonos) y los cambios en el porcentaje del ahorro del estrato superior.

La obra de Robert Lampman cobra especial trascendencia respecto de los países subdesarrollados: ha utilizado un método de investigación que en general es aplicable a dichos países y que constituiría un indicio del excedente económico de que nos habla Paul Baran. El libro de Gabriel Kolko sigue líneas diferentes. Su enfoque es más sociológico que económico y al

decir de un autor es la contraparte del best-seller de John Kenneth Galbraith **La Sociedad Opulenta**. (3).

Kolko rechaza la idea contenida en la mayoría de los estudios, que sostienen, que la riqueza de la nación (Estados Unidos) ha sido redistribuida y que la prosperidad se ha extendido a los grandes sectores de la población, especialmente desde la gran depresión. Dice en la introducción: "Pero esta presunción es, sin embargo, errónea, pues a pesar del obvio aumento en prosperidad desde los insondables años de la Gran Depresión la distribución básica de la riqueza y del ingreso en Estados Unidos es esencialmente la misma ahora, como lo fue en 1939 o aún en 1910. La mayoría de los grupos de bajos ingresos viven sustancialmente mejor que hoy, pero aún cuando sus salarios reales han aumentado, su porcentaje en el ingreso nacional no ha cambiado". (pág. 3).

Luego de esta tajante afirmación Kolko dedica los 8 capítulos de su libro a demostrarla. Comienza sosteniendo que desde 1910 el 10% de los más altos ingresos reciben en total rentas superiores al 50% de la población de más bajos ingresos. Sin embargo, de las cifras que da Kolko se desprende que dicho 10%, que en 1910 recibía el 33,9% disminuyó su participación al 28,9% en 1959. Pero, dice Kolko, en estos datos no se toma en consideración una serie de factores que tenderían a aumentar su participación en el ingreso nacional, como por ejemplo el ingreso en "especies" y los métodos para evadir impuestos utilizados generalmente por los sectores de más altas rentas.

- 2) La mayor igualdad en la distribución del ingreso es aceptada por la mayor parte de los economistas americanos. Ver Simón Kuznetz, *op. cit.* que se considera la obra standard sobre este particular.
- 3) Ervin K. Zingler reseñando el libro de Kolko en *The American Economic Review*, vol. LIII, June, 1963, pág. 463.

Mientras el grupo de más altos ingresos ha permanecido casi estacionario en su participación en el ingreso nacional, el 50% que representa al sector de rentas más bajas, ha disminuido su participación del 27% en 1910 al 23% en 1959. "Así, para los únicos sectores de la población en los cuales una ganancia podía indicar un progreso hacia una democracia económica, no ha habido un aumento en su participación en el ingreso nacional". (pág. 15).

Luego el autor inicia un prolijo estudio de la tesis de Kuznetz, quien sostiene que ha habido una firme tendencia hacia la disminución en la participación del ingreso nacional por los estratos de rentas más altas. (4).

Según Kolko hay una serie de factores, tanto en un nivel técnico como práctico, que Kuznets no consideró y que de haberlo efectuado le habrían hecho variar sus resultados. (5).

El capítulo 2 está dedicado a analizar las relaciones entre la tributación y la desigualdad y el tercero a la distribución de la riqueza. Acerca del último punto, el estudio abarca dos aspectos: la distribución de los ahorros y la de las acciones de las sociedades anónimas.

Respecto de la distribución de los ahorros el estudio es más completo que el de Lampman, por cuanto analiza cómo están distribuidos el total de los ahorros y no sólo el porcentaje correspondiente al estrato superior. Del cuadro IV de Kolko (pág. 48) se desprende que el porcentaje de ahorros efectuado por cada estrato ha permanecido casi inalterable entre

los años 1929-1950. En efecto, el 10% de las personas de más altos ahorros, participaban con el 86% del ahorro total de Estados Unidos, en 1929 y en 1950 con el 73%, en tanto que el 10% de las personas de más bajos ahorros desahorraban el 13% en 1929 y el 16% en 1950.

En lo que se refiere a la propiedad de acciones de sociedades anónimas, su distribución es extraordinariamente desigual: basándose en un estudio de la Brookings Institution que abarcaba a las 2.991 sociedades anónimas más grandes de Estados Unidos el autor sostiene que sólo el 2.1% de los accionistas poseían el 58% de las acciones en 1951. Luego de dar otras cifras Kolko escribe: "Es inevitable la conclusión de que hay poco "pueblo" en el "capitalismo popular". (pág. 53).

El capítulo 4 sigue las líneas desarrolladas por numerosos autores en lo referente a la concentración del poder de las sociedades anónimas, directores entrelazados y dirección de dichas empresas y su control.

Luego Kolko deja las altas cumbres del poder corporativo y desciende al estudio de la pobreza en América y sus posibles causas. Aquí sus conceptos son esencialmente sociológicos, discrepando con las tesis sustentadas por economistas como Galbraith o sociólogos como Talcott Parsons, Max Lerner, Seymour Lipset y otros, en el sentido de que la pobreza en Estados Unidos prácticamente ha desaparecido. Para afirmar esto analiza las causas de la pobreza, desde las tradicionales; bajos salarios y desempleo; hasta las más sofisticadas: clases de ocupación, edad, el rol cambiante de

4) Simón Kuznets, *op cit.*

5) El trabajo de Kuznets ha sido criticado entre otros por George Garvy, Selma Goldsmith, Allan Carter y Víctor Perlo.

la mujer (mayor número de hogares están a cargo de mujeres; 3,5% en 1935-36, y 8,5% en 1956 las cuales, por lo general tienen remuneraciones inferiores a la de los hombres), la raza y la región donde se vive, etc. La extensión de la pobreza se analiza en el capítulo siguiente y reproduce un cuadro de la Oficina de Estadísticas del Trabajo donde se expresa que el 44% de las unidades consumidoras tenían ingresos bajo el nivel de manutención y 27.5% poseían ingresos bajo el nivel de emergencia (pág. 101). Indudablemente que —aunque Kolko no lo dice— estas cifras deben interpretarse con cuidado, por cuanto ellas son esencialmente relativas, productos de la comparación con los niveles de ingreso propios de un país que tienen el más alto ingreso per cápita del mundo. No sería raro que el nivel de emergencia para Estados Unidos fuera considerado un nivel más que aceptable en un país de escaso desarrollo.

Sin embargo, la tesis central de la obra de Kolko descansa en la hipótesis que a pesar del relativo pleno empleo y del aumento en los salarios reales, la aparición de nuevas causas de pobreza y la perpetuación de algunas causas tradicionales, anulan las ganancias que se alcancen para combatirla. Por lo tanto, continúa el autor,

no es efectivo que la sociedad norteamericana esté llegando a ser una sociedad de clase media, si se parte del supuesto que el status social está determinado por la posición económica.

Los capítulos restantes estudian las relaciones entre el consumo y la distribución desigual del ingreso y los mitos y realidades de la vida económica en el país del norte.

Sin duda que un libro como el de Kolko, que como él mismo lo reconoce, va contra el pensamiento ortodoxo de los científicos sociales de su país, será con seguridad objeto de críticas, en especial en lo relativo a las estadísticas usadas. Pero el libro —como dice Zingler— es interesante, informativo y desafiante.

Si bien la obra de Lampman y la de Kolko son diferentes en su enfoque y en su método de análisis la lectura conjunta de ambas resulta altamente provechosa. Al estudio estrictamente económico de Lampman, Kolko añade las implicancias sociológicas del tema, arribando a conclusiones bastante diversas. Sin embargo, la confrontación es interesante y arroja luz sobre un aspecto del sistema económico norteamericano.