

EL COLEGIO DE MEXICO

Centro de Estudios Económicos y Demográficos

TESINA DE LA DIFERENCIACION FUNCIONAL DEL INGRESO

(Un análisis a partir de los modelos macroeconómicos)

Juergen Schuldt Lange

Tesis presentada para la
obtención del Grado de
Maestría en Economía (1971)

I N D I C E

<u>PROLOGO</u>	IV
<u>INTRODUCCION</u>	1
<u>PARTE I: Los modelos Keynesianos</u>	18
A. El primer modelo macroeconómico; Boulding.....	21
B. Los modelos estático y dinámico de Kaldor.....	34
C. La contribución de Schneider.....	50
D. Conclusiones.....	59
E. Bibliografía.....	61
<u>PARTE II: Las teorías del Grado de Monopolio</u>	62
A. El grado de monopolio de Kalecki.....	65
B. Estudios empíricos; Phelps-Brown y Hart.....	79
C. Otros modelos; Mitra y Weintraub.....	83
D. Valoración.....	85
E. Bibliografía.....	88
<u>PARTE III: La Escuela de la Productividad Marginal</u>	89
A. La función de producción agregada; Cobb-Douglas.....	92
B. El enfoque de la Oferta y Demanda Agregadas.....	98
C. Bibliografía.....	107
<u>PARTE IV: Los recientes esfuerzos de Integración</u>	108
A. Keynesiano y Neo-Clásico; Robinson y Findlay.....	113
B. Keynesiano y Grado de Monopolio; Stobbe y Preiser.....	121
C. El enfoque "estructural"; Niehans y Krelle.....	126
D. Bibliografía.....	136
<u>PARTE V: La visión "sociológica"</u>	137
A. Ubicación del trabajo de Jean Marchal y Lecaillon.....	146
B. Caracteres generales del enfoque francés.....	152
C. Perspectivas para la construcción de un modelo.....	163
D. Fin de etapa.....	170
E. Bibliografía.....	173

<u>C O N T E N I D O</u>	175
<u>I N D I C E</u>	
I. Los tipos de Distribución.....	182
II. La Evolución Histórica de la Distribución.....	185
III. Los Clásicos y la Distribución.....	189
IV. El Enfoque "Integral" de la Distribución(Marx)...	193
V. Los Principios de la Productividad Marginal.....	204
<u>BIBLIOGRAFIA</u> (citada y/o nombrada).....	215

El análisis de la Distribución funcional de la Renta se ha venido gestando, desde sus inicios hace más de cincuenta años, a través de tres etapas claramente delimitables.

La primera de ellas, que parte con Ricardo y culmina con Marx, ubica el problema de la Distribución -dentro del interés de la Ciencia Económica- en primera plana: "Encontrar las leyes, que regulan la distribución es el problema principal en Economía Política"(1). La cuestión social, marcada económicamente por las tremendas diferencias de ingreso -entre los trabajadores y los que poseían(y manejaban) el capital- es la preocupación más urgente de esa época. Preocupación que se refleja, no sólo en las Ciencias Sociales, sino muy especialmente en las Artes, que -en esos países- enfocan este problema en toda su extensión y diversidad de matices. Prácticamente todos los problemas y determinantes de la Distribución fueron tocados -de alguna u otra forma-, aunque quizás muy superficialmente, por los economistas clásicos y por Marx(2); de modo que, incluso, hay quienes han llegado a decir que toda "contribución" posterior a ellos no es sino una profundización y sistematización de sus proposiciones(3).

(1) D. Ricardo; "Principios de Economía Política y Tributación". Claridad. Buenos Aires, 1937. p. XIII.

(2) En los Anexos III y IV, respectivamente, he los expuesto brevemente sus ideas centrales con respecto a la Distribución.

(3) Véase, por ejemplo, la obra de E. Preiser: "Distribution"; en: 'Bildung und Verteilung des Volkseinkommens'(Formación y Distribución del Ingreso Nacional). Vandenhoeck & Ruprecht. Gotinga, 1963; pp. 296s.

En los cien años que siguen, la Teoría de la Productividad Marginal se reduce al monopolio de la cuestión, luego que la visión "pesimista" de los Clásicos había sido "rebatida" por los hechos. Pero, en esa larga época, la Teoría de la Distribución "servía, a menudo, sólo de fachada para englobar las Teorías del Precio, de los Salarios y de la Renta, donde el aspecto de la distribución permanecía más bien al fondo"(1). Esta corriente neo-clásica de la Ciencia Económica, que restringe la Teoría de la Distribución al campo de la Teoría de la Productividad Marginal(2), hace que hoy en día resulte muy incompleta; además de ser estática y puramente microeconómica. Por lo demás, como señala Kuznets, a lo largo de toda esa época, la Teoría de la Distribución fue "un campo de estudio que ha sufrido por vaguedad en las definiciones, por extraordinaria escasez de datos y por presión de opiniones tenazmente mantenidas"(3).

Desde inicios de la década pasada, sin embargo, somos testigos de dos nuevos enfoques, que se inspiran, más directamente, en la general visión del problema, como la tuvieron los clásicos y, en especial, Marx: El referente al análisis de los flujos globales y el de la lucha de grupos.

Así, por un lado, ha recobrado actualidad el problema de la Distribución, enfocándose, ya no sólo al nivel micro, sino con especial énfasis, al nivel macroeconómico: "Since the days of Mill... economists have been preoccupied with developing

(1) W. Krelle: "Verteilungstheorie"(Teoría de la Distribución). Mohr, Tübingen, 1962; p. V.

(2) Véase, al respecto, el Anexo V.

(3) S. Kuznets: "Desarrollo Económico y Desigualdad de Rentas"; en: "Estudios sobre Desarrollo Económico". Deusto. Bilbao, 1964; p. 236.

equilibrium theory and comparative statics, and even the recent revival of interest in dynamics as a result of the use of difference equations... has been confined to problems 'in the small' rather than in the large"(1). Y es precisamente Kenneth Boulding quien, dentro de un ambiente hostil a la innovación, da el primer -y tan necesario- paso renovador con su enfoque macroeconómico. En esta investigación analizaremos, principalmente, los trabajos correspondientes a esta etapa de visión macroeconómica.

Por otro lado, en los últimos años, aunque todavía no muy claramente (y en francés), nos llega un enfoque novedoso, propuesto por un grupo de economistas que trabajan íntimamente con las otras ramas de las Ciencias Sociales (en especial, con la Sociología) y que, a mi entender, y si logran lo que se ha propuesto, van a revolucionar no sólo la Teoría de la Distribución, sino -en general- toda la Ciencia Económica:

"Es posible, creemos, oponer el 'macrocosmismo' anglosajón y el 'sociologismo' francés, pues hasta tal punto es cierto que es en Francia donde los análisis por grupos sociales han adquirido importancia, durante esos últimos años, oposición que se debe indudablemente a que los anglosajones se han ocupado sobre todo de los problemas de producción y los franceses de los problemas de distribución, puesto que los fenómenos de distribución son, por naturaleza, más aptos para un análisis sociológico que los de producción"(2).

No fue por coincidencia que resurgió este antiguo interés dejado de lado prácticamente por cerca de un siglo. Por un lado, ha sido la ineficacia -ó, al menos, la parcialidad

(1) K. Boulding: 'The Fruits of Progress and the Dynamics of Distribution'; en: *American Economic Review*, Mayo 1953, p.473.

(2) A. Marchal: "Estructuras y Sistemas Económicos". Ariel. Barcelona, 1961; pp.459-60.

de la Teoría de la Productividad Marginal y, por el otro, la "provocación" de las ideas de Keynes y la evolución de las otras Ciencias Sociales, las que han dado aliciente a las investigaciones recientes, desembocando en nuevos enfoques.

Y a la necesidad científica se une, como es de esperar, la necesidad práctica. En la década de los años treinta había urgencia por detectar los factores que determinaban el grado de ocupación para enfrentar la desocupación y la recesión económicas. Hoy en día esos problemas han pasado a un segundo plano -al menos en los países "desarrollados", de los que sólo nos valemos a ocupar aquí-, y el interés del economista se va centrando cada vez más en la inflación latente, que es generada no sólo por los elevados gastos de gobierno y la intensa actividad de los inversionistas, sino también debido a las pretensiones -con respecto al ingreso nacional- de los trabajadores, empresarios y de los otros grupos que intervienen en la actividad económica. O sea que también desde este ángulo se incentivan y se justifican las investigaciones que buscan repensar el problema de la Distribución; y ya no solamente desde un punto de vista casi puramente ético -que hasta ese entonces era la única medida de estimación político-económica-, sino también en función de hacer crecer sin obstáculos a la economía nacional.

INTRODUCCIÓN

En esta parte introductoria a la Memoria, presentaremos -por separado- el objeto y la utilidad que pueda tener nuestro análisis, la justificación del título escogido, el contenido de los diversos enfoques de la distribución funcional de la Renta, y -finalmente- algunas observaciones introductorias para facilitar la lectura de esta Investigación.

I.

Como ya quedó esbozado más arriba, nos centraremos en el análisis de los diversos enfoques macroeconómicos de la Teoría de la Distribución. La exposición detallada de ellos y una adecuada crítica nos permitirán enunciar, a manera de inventario, las diversas determinantes y mecanismos que intervienen en el proceso de la distribución funcional de la Renta. En ello radica la finalidad que pueda tener este estudio; cuya utilidad, sin embargo, y como veremos enseguida, se puede prolongar, además, a otras esferas.

Hemos dicho, que nuestra investigación ha de caracterizarse por tres aspectos: Dos primarios, como son la exposición y la crítica de los modelos propuestos hasta ahora, y uno final, que permitirá detectar los diversos factores que condicionan la Distribución. Veamos la utilidad que cada uno de estos aspectos pueda tener.

En primer lugar, la faceta expositiva de la Memoria puede ser de provecho para quienes necesiten de una introducción, o simplemente estén interesados en la Teoría contemporánea de la Distribución - con respecto a su evolución y estado actual. Es de todos conocido el vacío que al respecto existe en la bibliografía especializada, en especial, si uno

buzco entre lo que en nuestro idioma ha aparecido hasta el momento.

Esta característica del estudio también permitirá -al estudiante que ha llevado ya un curso de "Introducción a la Economía- dar un paseo por el taller del economista, para detectar el uso que se le da a las diversas herramientas de análisis económico. Y, para ir más lejos aún, del trabajo se trasluce, incluso, el campo de acción, las limitaciones, dificultades y metodología de la Ciencia Económica.

El segundo carácter de la investigación -la crítica- será sólo parcial ya que hemos presentado lo que nosotros consideramos errores y puntos débiles de cada uno de los modelos, sólo a partir de la Teoría Económica, del sentido común y de ciertos artículos que se ocupan de esos modelos. Exponer los modelos a los datos de la realidad -como lo hace, por ejemplo, M.W.Reder(1)- sería otra forma de criticarlos (y, de hecho, la más adecuada, si se los quiere usar prácticamente); lo que no intentaremos aquí, ya que no tenemos a disposición las estadísticas (ni los conocimientos) que para tal efecto se harían necesarias.

Estamos obligados a indicar, además, que nuestra crítica no podrá ir tan al detalle como para hacer comentarios sobre cada una de las herramientas que usa el autor de cada modelo: Hay tantas y cada día se desarrollan nuevas o se perfeccionan las antiguas, que sería una labor interminable (por

(1) M.W.Reder: "Teorías Alternativas de la Participación del Trabajo"; en: 'La Asignación de los Recursos Económicos'. Cía. General de Ediciones. México, 1964. pp.256ss.

ejemplo, se haría necesaria toda otra tesis para criticar la función Consumo que utilizan los diversos economistas especializados en Distribución. Esta faceta crítica, por tanto, sólo pretende indicar lo que, desde un punto de vista lógico y sólo teórico, no puede ser aceptado en el planteamiento básico de los diversos autores. Esto, con la ilusión de mostrar pequeñas mejoras, o -incluso- nuevos caminos. Recalcaremos, sin embargo, que -más que la "crítica demoleadora"- nos interesa la contribución positiva de cada una de las teorías presentadas.

El tercer aspecto -el carácter de "inventario" de nuestro estudio- pretende crear conciencia respecto a la infinidad de determinantes de la Distribución. Como veremos, gran parte de los modelos de la distribución son de carácter "monista": Son de la idea que sólo hay un factor determinante que explica todos los complejos mecanismos de la distribución. Por otro lado, una serie de estudios (y, bastante recientes) ignoran, o -para decirlo más suavemente- no toman en cuenta los factores que verdaderamente determinan la distribución. Sucede ésto, especialmente, a quienes en Latinoamérica tratan de ésto, mostrando que aún no han podido digerir la Teoría de la Productividad Marginal, ó que aún no les llegan los "nuevos" aportes (el macroeconómico y el "sociológico") de la Teoría de la Distribución. En este sentido estamos de acuerdo con quienes son de la idea que no hay que calcar lo que aparece en los países "desarrollados" para usarlo en -o, incluso, aplicarlo a- los países "adolescentes". Pecado de igual magnitud al de tal copia indiscriminada es el de dejar de tomar en cuenta los aportes que aparecen en aquellos países.

Esta faceta enumerativa de las determinantes de la

Distribución, consideramos, es indispensable para quienes pretendan estozar un modelo completo de la Distribución (en especial, para nuestras economías). La necesidad de hacer realidad tal ambición es innegable, ya que -correlacionando tal modelo con uno de desarrollo económico- tiene gran importancia y aplicación inmediata para la política económica y los intentos de planificación de cualquier nación.

Otra faceta del trabajo, y a la que se le ha de prestar la mayor atención, es la presentación que le hemos dado a la Bibliografía, y que -a nuestro entender- es de lo más completa y podrá ser de gran alivio para quienes aprendan estudios acerca de la distribución funcional de ingresos. Al final de cada Parte se presentará las obras y los artículos más importantes de cada grupo de modelos.

II.

Todo lo anterior aún no justifica totalmente la elección del título de esta Memoria. Cualquiera se podrá preguntar, con todo derecho, ¿Por qué no se la ha llamado, por ejemplo, "Evolución del Análisis de la Distribución funcional de ingresos"; otro podría estar tentado a decir, ¿Por qué no se la llama "Teoría de la Distribución"?, ya que el presente trabajo incluye la historia, objetivos, metodología y crítica de sus diversas partes, a la vez que presenta -en bloque y como cuerpo completo- toda esa Teoría. También se la podría haber titulado "Los modelos macro-económicos de la Distribución", ya que el esquema de la Tesis se basa, esencialmente, y como se transluce del Índice, en ellas. "Hacia una crítica integral de la Teoría Contemporánea de la Distribución", también hubier sido un encabezamiento

sugestivo y justificable, si este estudio se analiza a través del lente de la escuela "sociológica". Por otro lado, incluso, hasta se la hubiera podido calificar como una "Introducción a la Ciencia Económica a partir de un Ejemplo", ya que en él, como hemos dicho, se usan casi todas las herramientas, se introduce a su metodología y se señalan las corrientes contemporáneas de "renovación" de la Ciencia Económica; consideramos, además, que ésta sería una forma más efectiva y no tan fría para aprender Economía. Finalmente, otro título que ha podido adoptarse es el de "Teorías Complementarias de la Distribución", que -a la vez- es una importante hipótesis de trabajo que pretendemos mostrar a lo largo de la Tesis. Consideramos que los diferentes enfoques presentados hasta hoy son -con diferencias de grado- complementarios. Esto parece obvio, pero se verá que la mayoría de autores que hasta ahora se han ocupado de la Distribución, construyendo un modelo, consideran que sus teorías -y sólo ellas- explican la Distribución en toda su integridad. El título de los ensayos de Nicholas Kaldor ("Alternative Theories of Distribution") y de Melvin Reder ("Teorías Alternativas de la Participación del Trabajo") confirman tal tendencia. Nos proponemos mostrar, entonces, que cualquiera futura Teoría de la Distribución que aspire explicar la realidad en toda su amplitud, ha de buscar la integración de los diversos elementos y determinantes que ya han propuesto los economistas en el campo que aquí nos interesa (no es necesario hacer hincapié, que -lógicamente- algunas herramientas de las presentadas son sustitutas).

Ahora bien, todos estos títulos han podido ser adoptados para encabezar esta Memoria; obviamente con el debido

arreglo y reubicación de las Partes y Anexos. Es decir, bajo cualquiera de esos títulos -según lo que a uno le interese con respecto a la Distribución y de acuerdo al temperamento del lector- se podría leer la presente investigación.

Sin embargo, nos hemos decidido por el título ahora impreso por razones que están en función de una idea rectora; y que viene dada por el trabajo de investigación que es nuestra ambición realizar en el largo plazo. Así, una vez que se conozcan las diversas determinantes de la distribución funcional de ingresos y las del desarrollo económico en países "desarrollados", trataremos detectar las referentes a nuestros países, uniendo luego ambos grupos de factores en un modelo(1). Esperamos que éste tenga aplicación directa en la búsqueda a la solución de algunos problemas urgentes que afronta nuestra sociedad hoy en día.

III.

A raíz de la imposibilidad de explicar la Distribución funcional con ayuda de la Teoría de la Productividad Marginal, apareció el enfoque macroeconómico (y, paralelamente a él, también el "sociológico"), cuyo interés esencial también estriba en llegar, a partir de las cantidades y precios indi-

(1) Este trabajo es, entonces, sólo una primera etapa -y, la más sencilla. Una vez terminado se abrirán nuevos horizontes; ¿En qué grado esos modelos sirven para explicar el pasado y para pronosticar el futuro? ¿Por qué tales modelos no sirven para nuestras economías? ¿Cuáles determinantes habría que tomar en cuenta para ser justos con nuestra realidad? etc. Ello, a su vez, nos hará conscientes de las variadas investigaciones, y no sólo estadísticas, que se han de realizar para llegar a lo que nos urge investigar.

viduales de los factores, a los agregados, para determinar su nivel absoluto, y unir esta Teoría con el nivel del ingreso nacional. Al respecto, se han intentado varios caminos de los que nos ocuparemos a través de esta presentación, y -con más tiempo- en el cuerpo de la Memoria.

Dos de ellos -el de la Teoría del Grado de Monopolio y el de la Oferta y Demanda Agregadas- utilizan aspectos de la Teoría de la Firma y buscan desarrollar una teoría agregada de la distribución, a partir de ciertos conocimientos microeconómicos.

Así, el enfoque de las Teorías del Grado de Monopolio (Parte II) se sustenta en los trabajos de Kalecki(1), Mitra(2) y Weintraub(3). A éstos se pueden añadir los estudios empíricos de Hall y Hitch, de Dunlop(4) y de Phelps-Brown y Hart(5). En general, pertenecen a esta Teoría los trabajos que llegan a la conclusión que la distribución de ingresos se puede explicar (viena determinada) por el grado de concentración en las industrias, por la fuerza de los sindicatos o por el tipo de mercado.

Por otro lado, las Teorías de la Oferta y Demanda Agregadas(Parte III) están representadas por los trabajos de

(1) M.Kalecki: "Teoría de la Dinámica Económica". Fondo de Cultura Económica. México, 1956.

(2) A.Mitra: "The Share of Wages in National Income". Diss. Rotterdamm, 1954.

(3) S.Weintraub: "An Approach tot he Theory of Income Distribution". Chilton. Philadelphia, 1958.

(4) J.T.Dunlop: "Wage Determination under Trade Unions". Blackwell. Oxford, 1950.

(5) E.H.Phelps-Brown y P.E.Hart: "The Share of Wages in National Income"; en: Economic Journal. Junio 1952.

Föhl(1) y por el último estudio de Weintraub(2). También el esfuerzo pionero de Hahn(3) puede ser contado dentro de este contexto. En estos modelos el ingreso nacional y la ocupación están determinados por el punto en que se cruzan las funciones agregadas (de oferta y demanda); al determinar éstas los ingresos de los factores, establecen también la distribución. El análisis de esta tercera Parte se iniciará con una visión breve sobre la Teoría de la Productividad Marginal, ya que es el enfoque de la Oferta y Demanda Agregadas el que más uso hace de esta Teoría. Sus principios son de todos conocidos, ya que en toda introducción a la Economía ocupa lugar central. Para Samuelsson (4) es, incluso, y como para muchos otros, la única forma de explicar la Distribución funcional de ingresos. En esencia, señalan que la Distribución viene determinada por la cantidad de uso de los factores productivos y de su relativa escasez (ver Anexo V). En este estudio nos centraremos, también, en los estudios de Cobb-Douglas(5) quienes señalaron -desarrollando una función de producción agregada- el camino para la determinación económica y macroeconómica de la Distribución, con ayuda de la Teoría Marginalista.

(1) J.Föhl: "Möglichkeiten einer künftigen Fiskalpolitik" (Alternativas para una futura política fiscal); en: Weltwirtschaftliches Archiv, Tomo 79; 1957.

(2) S.Weintraub: "A General Theory of the Price Level, Output, Income Distribution and Economic Growth". Chilton. Phil., 1959.

(3) F.H.Hahn: "The Share of Wages in the National Income"; en: Oxford Economic Papers. Junio 1951.

(4) P.A.Samuelsson: "Curso de Economía Moderna". Aguilar. Madrid, 1968 (10a.edición); Parte IV, pp.597ss.

(5) C.W.Cobb y P.H.Douglas: "A Theory of Production"; en: American Economic Review. Mayo 1928.

Otro enfoque que vamos a estudiar -siendo quizás el más importante- es el que nos ofrecen las Teorías Keynesianas (Parte I). Son las que, como su nombre lo indica, usan el instrumental de Keynes, en especial la igualdad I=S. Sus enfoques tienden a relacionar la Distribución del Ingreso nacional con su formación. Veremos aquí sólo los aportes más importantes, como son los de Boulding(1), Schneider(2) y Kaldor(3), y sólo muy de paso la contribución reciente de Pasinetti(4). El aporte de Cartter(5) también puede ser incluido en este grupo de teorías.

Alrededor de esta época -y con ello llegamos a inicios de la presente década- Reder escribe que "el estado actual de la teoría de la distribución es de lo más insatisfactorio... Esto no es debido a la pobreza calidad del trabajo reciente, sino debido a su excesiva división"(6). Esto, como veremos, responde al sentir de varios economistas que hacen el intento de integrar los diversos elementos de los enfoques anteriores(Parte IV). Al respecto vuelven a aparecer grupos. Por un lado, están los que buscan unir directamente la Teoría Keynesiana con la del Grado de Monopolio; los esfuerzos de Preiser(7) y de Stobbe(8) señalan

(1) K.Boulding: "The Fruits of Progress and the Dynamics of Distribution"; en: American Economic Review. Mayo 1953.

(2) E.Schneider: "Einkommen und Einkommensverteilung in der makroökonomischen Theorie"(El Ingreso y la Distribución en la Teoría macroeconómica). L'Industria. Milano, 1957.

(3) M.Kaldor: "Alternative Theories of Distribution"; en: Review of Economic Studies, Vol.23(2), #61, 1955-6.

(4) L.Pasinetti: "Rate of Profit and Income Distribution in relation to the Rate of Economic Growth"; en: The Review of Economic Studies, Vol.29(4), #31, Octubre 1962.

(5) A.M.Cartter: "Theory of Wages and Employment". Homewood. Ill., 1959.

(6) M.W.Reder, op.cit., p.246.

(7) E.Preiser: "Wachstum und Einkommensverteilung"(Crecimiento y Distribución de Ingresos). G.Winter. Heidelberg, 1964.

(8) S.Stobbe: "Untersuchungen zur makroökonomischen Theorie der Einkommensverteilung"(Investigaciones sobre la teoría macroeconómica de la Distribución); en: Kieler Studien, Vol.59; 1962.

en esta dirección. Por otro lado, autores como Joan Robinson (1), Findlay(2) y Gallaway(3) han tratado de integrar elementos de la escuela neo-clásica dentro de la keynesiana. Krelle (4) y Michans(5), finalmente, buscan integrar los enfoques macroeconómicos más importantes.

En una última Parte(V) buscaremos trazar, en líneas muy generales, lo que hemos podido reunir acerca de la "visión sociológica" que Jean Marchal y sus colaboradores tienen de la Distribución(6). Para ellos, ésta está condicionada esencialmente por elementos de poder(sociales y políticos).

La Conclusión tratará de presentar un balance de lo recorrido; El nuevo conocimiento que nos ha traído cada enfoque, los problemas que aún no han sido resueltos; es decir, reflejará la situación en la que se encuentra la Teoría de la Distribución Contemporánea(funcional).

(1) J. Robinson: "La Acumulación del Capital". Fondo de Cultura Económica. México, 1960.

(2) R. Findlay: "Economic Growth and the Distribution Shares"; en: The Review of Economic Studies. Junio 1960.

(3) L.E. Gallaway: "The Theory of Relative Shares"; en: Quarterly Journal of Economics, Vol. 78, Noviembre 1964.

(4) W. Krelle: "Verteilungstheorie"(Teoría de la Distribución). Mohr. Tübinga 1962. Capítulos 11-17.

(5) J. Michans: "Die Wirkung von Lohnerhöhungen, technischen Fortschritten, Steuern und Spargewohnheiten auf Preise, Produktion und Einkommensverteilung"(Los efectos de un aumento de salarios, del progreso técnico, de impuestos y de las costumbres al ahorro sobre los precios, la producción y la distribución de ingresos); en: "Einkommensverteilung und technischer Fortschritt"(Distribución de Ingresos y Progreso Técnico). Duncker & Humblot. Berlin 1959.

(6) J. Marchal y J. Lecaillon: "Le Repartition du Revenu National". Paris 1958.

IV.

Antes de entrar en el cuerpo de la Tesis, permítasenos indicar algunas dificultades, limitaciones y aclaraciones que, por un lado, servirán de guía al lector y que, por el otro, muestran algunos obstáculos con que se enfrenta prácticamente todo investigador de las Ciencias Sociales en América Latina.

Nuestro análisis quedará limitado a la distribución funcional de ingresos (ver Anexo I). Dejaremos de lado, entonces, las investigaciones y los modelos que se centran en los aspectos de la distribución personal, como han sido presentados -entre otros- por Kuznets(1), Tinbergen(2) y Friedman (3). Las geminadas contribuciones de Bombach, en las que trata de la distribución entre el sector público y el privado(4), y entre los diversos grupos económicos(5), tampoco pueden ser tomados en cuenta dentro del ya amplio campo de estudio de las "class shares", y menos, dentro del espacio limitado que tenemos a disposición.

Asimismo estamos obligados a dejar de lado trabajos

(1) S.Kuznets, op.cit.

(2) J.Tinbergen: "On the Theory of Income Distribution"; en: *Weltwirtschaftliches Archiv*, Tomo 77, 1956.

(3) M.Friedman: "Teoría de los Precios". Alianza Editorial, Madrid, 1966. Capítulo 12.

(4) E.Bombach: "Preisstabilität, wirtschaftliches Wachstum und Einkommensverteilung"(Estabilidad de Precios, Crecimiento Económico y Distribución de Ingresos); en: *Schweizerische Zeitschrift für Volkswirtschaft und Statistik*, Marzo 1959.

(5) G.Bombach: "Die verschiedenen Ansätze der Verteilungstheorie"(Los diversos enfoques de la teoría de la Distribución); en: *'Einkommensverteilung und technischer Fortschritt'*(Distribución de Ingresos y Progreso Técnico). Von Duncker & Humblot, Berlin 1959.

importantes, pero que sólo analizan un aspecto parcial y muy reducido del problema que nos ocupa, como por ejemplo -entre otros muchos- el de Archibald(1).

Tampoco tenemos tiempo, en este estudio, para ver las "incontables monografías cuya única base común es un interés en los tecnicismos y en las limitaciones metodológicas. Dicho interés, a pesar de la justificación que en buena parte le asiste, ha hecho degenerar el estudio de la distribución del ingreso hasta el punto de que, como ha confesado un economista, su preocupación principal es la 'estadística torturadora'"(2).

De todo que, con excepción del Anexo II, en el que presentaremos las estadísticas de la evolución de la distribución funcional de ingresos en algunos países, y de los trabajos estadísticos de M.W.Reder y de Phelps-Brown y Hart, que comentaremos, ignoraremos la labor de "los recopiladores de datos; (ya que) estos picapedreros y aguderos prestan poca atención al arroz que los teóricos están cocinando, como no sea alguna observación ocasional -y en general correcta- al efecto de que el cocido no se pueda preparar con los ingredientes que hay a la mano"(3).

Los modelos que veremos trabajan sobre economías hipotéticas, en las que no se consideran los sectores externo y de gobierno. Y, como ya hemos indicado, se trata de modelos diseñados únicamente para países "desarrollados".

Para facilitar la comparación de los distintos modelos, usaremos símbolos comunes a todos(y que muy bien pueden ser de contenido distinto de autor en autor), y que pueden

(1) G.C.Archibald: "Inventory Investment and the Share of Wages in Manufacturing Income"; en: The Economic Journal, Vol.65, 1955.

(2) G.Kolko: "Poder y Riqueza en los Estados Unidos". Fondo de cultura Económica. México 1964. p.10.

(3) M.W.Reder, op.cit., p.247.

variar en cuanto a la terminología usada por los diversos economistas.

Con respecto a la Bibliografía hay varias cosas, urgentes de indicar. En primer lugar, algunos textos, difíciles de traducir del inglés, serán citados en el original; mientras que las citas de autores de habla alemana las hemos traducido todas, aunque no garantizamos de su calidad(1).

Por otro lado, de aquí en adelante, cada cita hará referencia -entre paréntesis- a la bibliografía que figura al final del trabajo, y que se encuentra ordenada alfabéticamente; nos apartamos aquí de lo usual (e incluso de las "Normas para la Redacción y Presentación de la Tesis" editada por la Universidad), ya que la infinidad de citas -en especial, debido a su

(1) "...I am deeply conscious of the limitations which are imposed on anybody who attempts to express ideas that have been given literary form in one language, through the medium of another. Every language has its own peculiar structure and follows its own laws and it is well known that it would be fatal to try to force this structure on to a different language. Words have not only definite meanings as such, they also have allusive and associationist qualities which are bound to disappear in translation. Moreover, in a curious and perhaps not yet completely analysed way, thought not only directs and employs language but language itself determines thought... There are a great many words in every language which cannot be reproduced in another except with the help of lengthy and often wearisome explanations... In addition, the structure of a German sentence is so fundamentally different from that of an English sentence that a literal translation would appear clumsy and often downright ridiculous". J. A. Schuspieter; "Economic Doctrine and Method" (An Historical Sketch). Oxford University Press, Nueva York, 1951. p.1. La cita es del traductor de la obra, H. Aris.

repetición- en cada página, hincharía indebidamente el -de por sí, gordo- volumen de la Memoria.

También en otro campo, que es de doble aspecto, hemos encontrado dificultades con la Bibliografía. Por un lado, no fue posible encontrar -en todo Lima- ni siquiera la mitad de la bibliografía utilizada; prácticamente todos los libros encontrados aquí están en la biblioteca del Banco Central de Reserva. La gran mayoría de esas contribuciones en el campo que nos interesa han tenido que ser pedidas a los Estados Unidos, Inglaterra, Austria, Alemania y Suiza. En este sentido, da que pensar, aunque ya a nadie sorprende, que apenas aparecen en esos países nuevas marcas de detergentes y gomas de mascar, los Beatles o el monokini, nos llegan aquí. No sucede así, con sus obras de teatro, nuevos métodos de enseñanza u obras de economía.

Por otro lado, debido a nuestro desconocimiento del francés y por el hecho de estar agotadas algunas de las obras pedidas, importantes trabajos con respecto a la Teoría de la Distribución no han podido ser evaluados en toda su extensión (en especial, con respecto a la "corriente sociológica"). Tampoco han podido ser tomadas en cuenta posibles contribuciones provenientes de Italia, los Países Bajos y Escandinavia, por razones de idioma (considerando, sin embargo, que el esquema de enfoques que hemos diseñado es sumamente completo, cualquier nuevo modelo puede incluirse en alguna de sus Partes).

Lo anterior denota, en gran medida, la falta de interés -en Latinoamérica- por los fenómenos de la Distribución, al menos, desde un punto de vista científico. Pero, no es ésta la única rama de la Teoría Económica que no se pondera; ello parece tener su origen en el hecho que, por lo general,

se traducen de otros idiomas obras de carácter general e introductorio, ¡las Editoriales también luchan por su parte del Ingreso Nacional!

Para introducir a la metodología del Trabajo -para acercar al lector a los conceptos y procedimientos generales de la Teoría de la Distribución- expondremos los primeros modelos con bastante detenimiento, a veces llegando a la pedantería. De ello que, a medida que avanza la exposición los modelos serán resumidos cada vez más, para acabar casi a la carga. Señalamos ésto, también, para no caer en la creencia que la amplitud del análisis es proporcional a la importancia del modelo.

Hay que tomar nota también, que trataremos aquí sólo la parte de los modelos que nos interesa directamente en función de la Distribución; así, p.ej., Kaldor, Niehans, Robinson, Weintraub, etc. tratan el problema que nos ocupa dentro de otro contexto, por lo general, más amplio - pensando, por ejemplo, en el crecimiento económico, el nivel de precios, la desocupación o similares.

Es harto señalar, además, que las teorías (y sus respectivos modelos), como fueron diseñadas originalmente, son mucho más complicadas de lo que aparecerán aquí en la exposición, y en la que sólo nos ocupamos de la esencia (lo que facilitará su comparación, para detectar diferencias y similitudes). En este sentido, la lectura de nuestro resumen puede ridiculizar los esfuerzos de ciertos autores, aún cuando sus obras (o ensayos) pueden estar repletos de buenos propósitos, auto-crítica, y hasta de cinismo. No recomendamos, por tanto, juzgar desde aquí al autor en cuanto a su "grandeza" como teórico.

BIBLIOGRAFIA (de introducción al Análisis de la distribución funcional de Ingresos).

1. Los siguientes autores presentan un cuerpo completo de la evolución del análisis de la distribución: Los Clásicos, Marx, la escuela de la Productividad Marginal, y la Teoría Contemporánea:

KRELLE, Wilhelm: "Verteilungstheorie". J.E.C.Mohr. Tubinga, 1962.

KALDOR, Nicholas: "Alternative Theories of Distribution"; en: Review of Economic Studies, Vol.23(2), #61, 1955-6; pp.83-100.

BARBE, Raymond: "Economía Política". Ariel. Barcelona, 1964(3a. edición); Tomo II, 2a. Parte.

PREISER, Erich: "Distribution"(Distribución); en: 'Bildung und Verteilung des Volkseinkommens'(Formación y Distribución del Ingreso Nacional). Vandenhoeck & Ruprecht. Gotinga, 1963(3a. edición revisada); pp.290-320.

STIGLER, George: "Production and Distribution Theories". Nueva York, 1951.

PETER, Hans: "Formen der Einkommensbildung und Einkommensverteilung"(Tipos de formación y distribución de ingresos); en: 'Einkommensbildung und Einkommensverteilung'(Formación y Distribución de Ingresos). Schriften des Vereins für Socialpolitik, NF., Tomo 13, Berlin 1957; pp.42-54.

PETERSON, W.C.: "Renta, Empleo y Crecimiento Económico". Suarez. Madrid, 1965.

2. La lista de economistas que sigue ha analizado únicamente los modelos macroeconómicos de la distribución. Los ordenamos, como en el párrafo anterior, según la calidad y profundidad de sus exposiciones:

SCHEELE, Erwin: "Die makroökonomische Theorie der Einkommensverteilung"(La Teoría Macroeconómica de la Distribución); en: Jahrbuch für Sozialwissenschaften. Parte I; Tomo 13, #3, 1962; pp.333-58. Parte II; Tomo 14, #2, 1963; pp141-235.

REINSCHILD, Karl: "Some recent contributions to a macroeconomic theory of Income Distribution"; en: Oxford Economic Papers, Octubre 1961; pp.173-99.

ROMBACH, Gottfried: "Die verschiedenen Ansätze der Verteilungstheorie"; en: 'Einkommensverteilung und technischer Fortschritt'. Schriften des Vereins für Socialpolitik, NF., Tomo 17, Berlin 1959; pp.95-154.

- DAVIDSON, Paul: "Theories of Aggregate Income Distribution". Rutgers University Press. Brunswick, N.Y., 1960.
- REDER, Melwin: "Teorías Alternativas de la Participación del Trabajo"; en: 'La Asignación de los Recursos Económicos' (Ensayos en honor de B.F.Haley). Cía.Grl.de Ediciones. México, 1964; pp.246-82.
- RÖTHSCHILD, Karl: "Der Lohnanteil am Gesamteinkommen" (La participación de los Salarios en el Ingreso Total); en: Weltwirtschaftliches Archiv, Tomo 78, 1957/I; pp.157-202.

3. Una introducción a la "corriente sociológica" la dan las siguientes obras:

- HOSMALIN, Guy: "Der soziologische Ansatz und die ökonomische Theorie der Einkommensverteilung in Frankreich" (El enfoque sociológico y la teoría económica de la distribución de ingresos en Francia); en: Jahrbücher für Nationalökonomie und Statistik, Tomo 172(4), julio 1960.
- MARCHAL, Andre: "Die neuen Tendenzen im französischen Wirtschaftsdenken" (Las nuevas tendencias en el pensamiento económico francés); en: Jahrbücher für Nationalökonomie und Statistik, Tomo 167, 1955.
- MARCHAL, Andre: "Estructuras y Sistemas Económicos". Ariel. Barcelona, 1961. pp.462ss.

PARTE I: LOS MODELOS KEYNESIANOS.

Introducción.

A. El primer modelo macroeconómico: Eouilding.

Introducción.

1. Exposición de las ecuaciones base.
2. En búsqueda de la ecuación que falta.
3. Los determinantes de la distribución.
4. Determinación matemática y conceptual de la distribución.

B. Los modelos de Kaldor.

Introducción.

1. El modelo estático.
2. Dos objeciones.
3. Hacia la dinámica de la Distribución.
4. Evaluación.

C. El aporte de Schneider.

1. Esquema del modelo.
2. Comparación con el funcionamiento del modelo de Kaldor.
3. Cierre.

D. Conclusiones.E. Bibliografía.

El enfoque keynesiano, especialmente a partir del trabajo de Kaldor, "representa un rompimiento con la tradición centenaria de la teoría marginal; y no es raro, por lo tanto, que haya sido blanco de ataques y elogios de fuerte carácter emocional. La aprobación o rechazo han, casi invariablemente, coincidido con la visión marginalista o no-marginalista de los comentaristas" (91, p.267).

Esta corriente de economistas busca explicar la distribución de ingresos, principalmente, a partir de las diferencias entre las propensidades a consumir (o a ahorrar) de los sujetos económicos; en este caso, empresarios-capitalistas y trabajadores.

Estas teorías no albergan ciertas leyes o factores especiales e individuales(*), que influyen determinadamente la distribución de ingresos; El sistema macroeconómico que construyen es interdependiente, y determina, junto con el nivel del ingreso nacional, también el de los beneficios y el de los salarios; de modo que, en última instancia, los parámetros de cada función del modelo tienen la misma influencia en la determinación de la distribución de la Renta.

Las diversas teorías keynesianas de la Distribución están caracterizadas por las relaciones técnicas y de comportamiento que introducen en el modelo global; pero, no hay en ellas un campo específico únicamente referente a la distribución. De ahí, que sólo se puede confirmar su valor explicativo

(*) Como, p.ej., lo que se verá más adelante, la función de producción agregada para la Teoría de la Productividad Marginal, ó, por el comportamiento de los empresarios y los sindicatos en las Teorías del Grado de Monopolio.

para el proceso de la distribución, a partir del todo. Y, para un sistema interdependiente de relaciones, cada función tiene la misma importancia; de modo que, la crítica de una parte desmorona todo el edificio.

Estas teorías, basadas en la "redoma de la viuda"(*), como se verá extensamente, han sido formuladas de varias maneras; aquí sólo nos ocuparemos de las que más trascendencia han tenido: Boulding, Kaldor y Schneider. No nos hemos ocupado de la de Cartter, y sólo veremos muy de peso la de Pasinetti.

Como ya hemos dicho, Kaldor y también Schneider, acaban, de hecho, con la posición preferencial que ocupaba, hasta entonces casi sin discusión, la Teoría de la Productividad Marginal.

Melvin Reder las ha llamado "teorías de la igualdad ex-ante del ahorro y la inversión", ya que:

"...empezar con la proposición de que, para que el sistema esté en equilibrio, el ahorro ex-ante y la inversión ex-ante deben ser iguales. De aquí se sigue, que si la economía se divide en sectores, cada uno con una diferente propensión marginal (y promedio) a ahorrar, el equilibrio del sistema requiere que la distribución del ingreso entre estos sectores sea tal que genere la cantidad ex-ante de inversión emprendida. En el conjunto, sin embargo, el nivel de ingreso, así como su distribución, está determinado por la condición de que el ahorro(ex-ante) iguale a la inversión"(101, p.254).

La base de estos modelos está dada, como se verá, por tres ecuaciones y cuatro variables. El sistema, entonces, no está determinado, ya que -suponiendo la inversión dada- hace falta una ecuación. El problema de estas teorías estriba, de ahí, en cerrar el modelo con una o más relaciones. Se diferencian, por ello, entre sí, por el tipo de función o funciones que para tal efecto introducen.

(*) Como escribe Solow: "newly popular widow's cruse theories" (119, p.626).

A. El primer modelo macroeconómico: Boulding.

Hace quince años, ante la 65ava reunión de la American Economic Association, Kenneth Boulding presentó su modelo macroeconómico de la distribución, el primer intento completo de este tipo. Como era de esperarse, gran parte de la concurrencia estuvo de parte de William Fellner, cuando éste -en la introducción a su discurso- dijo: "Por teoría contemporánea de la distribución entendemos presuntamente una teoría de la productividad marginal con otros elementos analíticos" (31, p.484).

El enfoque de Boulding, al igual que el de F.H.Hahn, que veremos más adelante(*), permaneció sin éxito, ni aún por su novedad. Esta falta de eco de los modelos de Boulding y de Hahn, que enfocaron el problema de la Distribución de otra forma(**), que no fuera el de la escuela marginalista, se debía -aparte de la forma complicada en que presentaron sus modelos-, al hecho que ambos introdujeron sus nuevos esquemas para explicar la distribución dentro de un contexto "rebelde"; Como escribe Rothschild, esperaban una reforma y suplantación de los supuestos esenciales de la teoría económica; así "Boulding consideraba que al rol de los activos había que darle más énfasis, mientras que Hahn quería pasar de un empresario que maximiza utilidades a uno que maximiza un índice de utilidad" (109, p.161). Ahora bien, aún cuando estas tendencias a la

(*) Y que se encontrará implícito en el Enfoque de la Oferta y la Demanda Agregadas, que veremos en la Parte IV.

(**) Es decir, inspirados en el modo macroeconómico de pensar, introducido por Keynes, y en el de los Agregados.

innovación no resultaron esenciales para las teorías de la distribución de ambos autores, éstas sufrieron bajo las infelices circunstancias en las que nacieron, ya que la necesidad de tal nuevo giro en la Teoría Económica no convenció en ninguno de los casos.

Algunos años más tarde otros economistas, como Kaldor y Schneider, y también Joan Robinson, Findlay y Niehans, se dedicaron al problema de la distribución sobre la base más familiar de la teoría keynesiana y del crecimiento económico. Estos modelos resultaron, por ello, más sencillos en la forma y más fáciles de asimilar sobre la base de la doctrina "aceptada". Sin embargo, si se les analiza más de cerca, muestran mucho parecido con el trabajo del dúo pionero, en especial con Boulding, en este campo.

Pasenos a ver, entonces, el modelo completo de K. Boulding(*) con cierto detenimiento.

1.- Exposición de las ecuaciones base.

Asume, en primer lugar, que en la economía actúan dos grupos de sujetos económicos: Empresas y familias("households"). Considera, por tanto, que en su economía "cerrada" el gobierno -su actividad- no merece tomarse en cuenta.

Luego, divide el ingreso nacional(Y), por un lado en sueldos y salarios(W), y en beneficios, rentas e intereses(P), por el otro(**). De ahí que:

$$Y = W + P \quad (1).$$

(*) Como figura en 12, pp.243-69, y en 14, pp.473-83.

(**) Lo que, en su terminología, corresponde a "labor-income" y "non-labor income" o "gross profits", respectivamente.

Pero, como Y tiene que ser consumido y/o invertido, tenemos;

$$Y = C + I \quad (2).$$

Ahora bien, el Consumo(C) y la Inversión(I) dependen, no sólo del Ingreso, como en el modelo keynesiano puro, sino también de la distribución del total. Por ello, que el nivel del consumo y el de la Inversión sean función de los "wages"(W) y de los "non-wages"(P):

$$C = f_c(W, P) \quad (3),$$

$$I = f_i(W, P) \quad (4),$$

que modificaremos, en algo, más adelante, para facilitar la exposición gráfica de su modelo.

Llegado a este punto, Boulding detecta que le falta una ecuación, ya que juega con cinco variables desconocidas para resolver el sistema (de cuatro ecuaciones). Para tal efecto, y en su búsqueda de un 'motor' para la construcción elemental, presenta una nueva subdivisión de los beneficios brutos(P), en Distribuciones D(*) y Ahorros S_e(**) de las empresas. Estas componentes, Boulding las relaciona, para obtener la ecuación que hace falta. Veamos cómo procede.

2.- En búsqueda de la ecuación que falta.

Parte de una hoja de Balance -lo que ya nos parecerá

(*) Que incluye dividendos e intereses; y que es sinónimo al "consumo empresarial".

(**) Donde están englobadas la inversión financiada internamente(I_i), el incremento de los "money holdings" de las empresas(dM_e) y el incremento del crédito que se extiende a las familias o consumidores(dK_f).

extraído- de una empresa individual:

ACTIVO		PASIVO	
Dinero	m_e	Deudas a empresas	k'_e
Bienes	q_e	Deudas a familias	k'_f
Deudas de empresas	k_e	Valor neto	v_e
Deudas de familias	k_f		

De lo anterior se verá que el "Valor neto" es, por definición, igual al exceso de débitos en relación a los créditos, ya que ambos lados de la hoja de Balance han de ser iguales; con ello obtenemos la "identidad fundamental" para una firma:

$$m_e + q_e + k_e + k_f = k'_e + k'_f + v_e.$$

Usando esta identidad para toda la economía, en la que las deudas entre los negocios se eliminan (o sea $k_e = k'_e$), sumando los rubros de todas las empresas (*), queda:

$$M_e + Q_e + K_f = K'_f + V_e,$$

y pasando el 'valor neto' a un lado:

$$V_e = M_e + Q_e + (K_f - K'_f),$$

que nos dice que el "valor neto agregado de todas las firmas" es igual al dinero que poseen, más el valor de los bienes (o "capital real") que tienen, más la deuda neta de las familias a las empresas. Diferenciando la ecuación anterior, Boulding obtiene los ahorros de las empresas:

$$dV_e + S_e = dM_e + dQ_e + dK_f - dK'_f \quad (5),$$

que no es otra cosa que el aumento del valor neto de las empresas en un periodo (y que equivale a sus ahorros S_e), y que está dado por el aumento de los "money holdings", del valor de los

(*) De ahí, el uso de mayúsculas.

"bienes" que poseen (igual a la inversión I de la economía), del crédito a los consumidores, y de las deudas a las familias.

Sabemos, por otro lado, que la inversión total en esta economía es igual al aumento del valor de los bienes (del capital real) de las empresas. Además, definimos -como lo hace Boulding- la inversión financiada internamente (I_i) como el incremento del capital real (dQ_e) menos el aumento de las deudas de las empresas para con los "consumidores" (accionistas), por concepto de las acciones que éstos poseen (dK_f). Si suponemos que todos los ahorros de los trabajadores (S_T) son 'invertidos' en acciones y/o bonos ("securities and bonds"), deben ser iguales a dK_f ; y a éste es lo que podemos llamar "inversión financiada externamente" (I_e). De lo anterior obtenemos tres identidades, que nos serán útiles más adelante:

$$I = I_i + I_e = dQ_e \quad (6),$$

$$I_i = dQ_e - dK_f \quad (6a) \text{ y}$$

$$I_e = dK_f = S_T \quad (6b).$$

A partir de estas igualdades, y asumiendo, por razones de simplificación, que todos los ahorros de los empresarios se hacen a través de beneficios no distribuidos, mientras que el consumo se paga con los ingresos por dividendos e intereses, tenemos:

$$P = C_e + S_e = D + dV_e \quad (7),$$

que -con ayuda de (5)- se convierte en:

$$P = D + (dM_e + dQ_e + dK_T - dK_f) \quad (8)(*).$$

(*) De esta identidad, y si suponemos con Boulding, que $dM_e + dK_T = 0$, obtenemos la ecuación que nos dice que los beneficios son iguales a los ahorros y el consumo de los capitalistas:

$$P = I_e + D \quad (8a).$$

De esta identidad, Boulding deriva la siguiente "peradoja

Y ya que Boulding define el "factor de transferencia"

T, como:

$$T = dK_f + dK_r - dK'_r + D,$$

la ecuación anterior se convierte, debido también a (6), en:

$$P = I + T \quad (9),$$

macroeconómica" que nos lleva a un "extraño mundo macroeconómico": "Los ahorros de las empresas no están determinados esencialmente por las decisiones de las empresas a ahorrar, más bien son resultado de un complejo de otras decisiones que determinan el volumen de ahorros de las empresas, independientemente de sus decisiones a ahorrar... Si aceptamos el hecho que los ahorros totales de las empresas son determinados independientemente, entonces las decisiones de las empresas a ahorrar, como se refleja de la política de dividendos, no determinan los ahorros de las empresas sino el nivel de beneficios mismo... las distribuciones de las empresas son una 'widow's cruse and Danaid jar': A más distribuciones de las empresas en dividendos e intereses, mayores serán los beneficios que tendrán para distribuir; a menor distribución, menor será lo que habrá para distribuir..." (12, pp.249-50).

Esta idea tan sorprendente para quienes estamos acostumbrados a pensar en términos de una sola empresa y no en función de todas ellas juntas, ha sido expuesta ya, en forma similar, por Keynes en su 'Treatise on Money'. Indica ahí, "que si, para unos costes de producción determinados, los empresarios gastan una parte de sus beneficios en bienes de consumo, los beneficios en el sector de los bienes de consumo se elevarán en un importe igual a este gasto y el acrecentamiento de riqueza de los empresarios seguirá siendo el mismo de antes. Así los beneficios evocan un 'jarro de la viuda' que permanece lleno, sea cual fuere el importe total de beneficios que pueda ser consagrado a gastos excesivos. Pero, si los empresarios tienen pérdidas y tratan de compensarlas disminuyendo sus gastos de consumo, es decir ahorrando más, el jarro se convierte en un 'tonel de las Danaidas', que nunca puede llenarse; en efecto, esta reducción de los gastos inflinge a los productores de bienes de consumo una pérdida del mismo importe" (7, pp.197-8).

También Kalecki y Kaldor, quien al respecto resume afortunadamente: "Los capitalistas ganan lo que gastan; los trabajadores gastan lo que ganan" (48, p.96), llegan a esta misma conclusión, como se hará ver más adelante.

que presenta la determinación de los beneficios en su forma más completa. De manera similar llegamos a las determinantes de los salarios:

$$W = C - T \quad (10).$$

Es ésta la "missing equation" que buscábamos(*). Un aumento en T , disminuye los ingresos por salarios(W), de modo que su incremento transfiere mayores ingresos a P ; de ahí también el nombre de "factor de transferencia"(transfer factor). Si T puede ser considerado como parámetro, lo que se duda(**), el sistema, de cinco variables(Y , W , P , C e I) y cinco ecuaciones(1, 2, 3, 4 y 10 ó 9), está cerrado, es determinable.

3.- Las determinantes de la distribución y su discusión.

A lo anterior se puede deducir, que los parámetros de las funciones de consumo y de inversión, así como el tamaño de T , determinan -junto con el nivel del ingreso de equilibrio- también su distribución. El gráfico(fig.1) que sigue, trata de aclarar ésto. Para facilitar el esbozo del diagrama supondremos que el consumo es función del Ingreso:

$$C = f_c(Y) \quad (3a),$$

por otro lado, asumamos que la inversión viene determinada por el nivel de beneficios(y que está graficada en la fig.2):

$$I = f_i(P) \quad (4a).$$

Una vez dibujada la recta de 45 grados(en la cual ha de estar el punto de equilibrio del Ingreso), procedemos a graficar la función consumo(3a). A ésta le restamos T , con lo

(*) Y que debe integrarse, alternativamente a la ecuación(9), al modelo.

(**) Ver, por ejemplo, el trabajo de Scheele(112, pp.157-61).

cual obtenemos los salarios (W) de la ecuación (10), y también los beneficios que forman el resto del ingreso nacional y vienen representados por la diferencia entre la curva W y la recta de 45 grados. El 'ingreso planificado' se obtiene sumando a la curva C la inversión correspondiente; ésta se obtiene de la gráfica 2. Y, donde el ingreso planificado (Y_{pl}) corta la recta de 45 grados tenemos el ingreso real (de equilibrio) en el punto E .

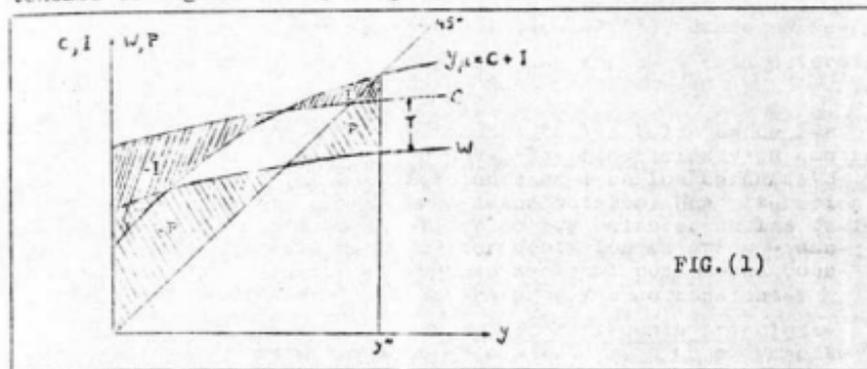


FIG. (1)

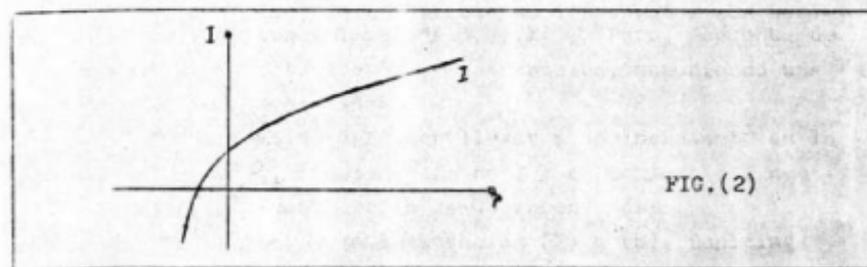


FIG. (2)

Tenemos entonces, nuevamente, de la figura 1, que aunque lo hemos trazado como una constante- el factor T es,

para Boulding, el medio más significativo para influenciar la distribución. Sin embargo, siendo T tan importante, poco es lo que Boulding nos dice acerca de sus componentes. De la discusión que nos ofrece sobre el "transfer factor" sólo se puede decir, que un aumento (disminución) de él, trae consigo una disminución (aumento) en la cuota de salarios (W/Y). Resumamos, a continuación, lo que escribe con respecto a las variables de T en su ensayo "Wages as a Share in National Income" (13), donde se dedica extensamente -aunque en términos muy vagos- a esta determinante clave de la Distribución.

Un movimiento de dinero (dK_e) "a los balances de las empresas desvía la distribución hacia los beneficios y en contra de los salarios, ya que el dinero adicional en los balances de las firmas incrementa sus valores netos totales. Una alteración en contra de las empresas y a favor de los balances de las familias disminuye los beneficios e incrementa los salarios - asumiendo, por supuesto, que el ingreso nacional permanezca constante" (13, p.137). Pero, podemos tratar a Y como constante?

Otro factor de T es dK_c , que "representa principalmente los cambios en el crédito al consumidor, y es claramente capaz de cambios espontáneos en las decisiones: Una incrementada 'propensidad' a extender o aceptar crédito consumidor es probable que tenga un efecto directo en incrementar los beneficios a costa de los salarios" (13, p.140). Pero, cómo ha de realizarse este efecto sobre la Distribución, suponiendo una cantidad de dinero constante?

Un aumento de dK_c debe llevar a un incremento en la relación W/Y , según la definición de T y en conformidad con (10). Boulding no muestra cómo ha de suceder esto.

Finalmente, y de la ecuación (7) u (8), Boulding concluye que un aumento en D ha de incrementar, en la misma proporción, los beneficios - reduciendo, consiguientemente, los ingresos por salarios. "In other words, we have a 'widow's

cruse' effect; the more businesses distribute out of their profits, the more profits they will have to distribute"(13, p.139); lo que vimos más detalladamente al discutir la ecuación (8). Tampoco aquí se puede suponer el ingreso nacional constante, ya que los aumentos de D llevan, lógicamente, a un aumento en los gastos de consumo, o quizás, también, de los gastos por inversión(a través de una modificación de la tasa de interés).

Aun cuando consideramos de gran importancia las decisiones dentro de las empresas es necesario integrar este determinante de una manera más plausible a un modelo. Las diversas componentes de T deberían ser independientes entre sí. Pero, como se ve a simple vista y como lo hemos indicado muy a la ligera, la modificación de algún factor de T , conlleva un cambio de igual magnitud en otro factor en dirección opuesta(bajo los supuestos de I y de una cantidad monetaria constantes). Y, esto no tiene porqué sorprendernos, ya que no puede ser de otra forma cuando se usa "book-keeping identities" que se deducen de "ex-post transms"(véase 11, p.161).

Por otro lado, en este modelo C e I han de ser independientes de T , es decir, el ingreso nacional no debe modificarse debido a un cambio en T . Sólo en ese caso el factor T determina, a partir de (9) ó (10), la distribución. Pero, no es difícil mostrar que, por lo general, un cambio en las componentes de T , influyen sobre los gastos en C y/o I .

Pasemos a otro acápite para determinar la Distribución, y para llegar a una ecuación que, más adelante, nos servirá para comparar éste, con el modelo de Kaldor.

4.- Determinación matemática y conceptual de la Distribución.

Como las inversiones financiadas interna- y externa-

mente dependen de las propensidades a ahorrar de los dos sectores de ingreso (y asumiendo s_c mayor a s_r), tenemos:

$$I_i = s_c P$$

$$I_o = s_r W$$

De ahí que, para un determinado nivel de inversión, obtenemos:

$$S = I = I_i + I_o = s_c P + s_r W,$$

pero como W es igual a $(Y - P)$, queda:

$$S = I = s_c P + s_r (Y - P) = (s_c - s_r) P - s_r Y.$$

Para terminar, dividiendo todo entre Y , pasando I al lado derecho y P al izquierdo de la ecuación, obtenemos la distribución de ingresos, o -si se quiere- la parte del ingreso que le 'pertenece' a los capitalistas:

$$\frac{P}{Y} = \frac{1}{s_c - s_r} \frac{I}{Y} - \frac{s_r}{s_c - s_r} \quad (11).$$

De aquí se puede deducir claramente, que la cuota de beneficios -y con ella, la de salarios- depende de la cuota de inversión (I/Y) y del comportamiento de los empresarios (s_c) y de los trabajadores (s_r). Estas tres variables pueden ser determinadas empíricamente. Dos de ellas, las propensidades, pueden ser tratadas como 'datos', ya que -por lo menos en el corto plazo- son sumamente constantes. No así con la inversión, que es altamente fluctuante.

Ya que $s_c = 1 - c_E$, podemos transformar nuestra ecuación (11), para sacar algunas conclusiones:

$$\frac{P}{Y} = \frac{1}{1 - c_E - s_r} \frac{I}{Y} - \frac{s_r}{1 - c_E - s_r} \quad (11a).$$

Obtenemos de aquí, que el empresariado como un todo (no el empresario individual) puede consumir lo que desee; Sus

beneficios, en vez de disminuir, como parecería, aumentan. Menos impresionante es el hecho, que P disminuye al aumentar el ahorro de los trabajadores. El factor más importante, sin embargo, ya debido a su volumen, es la Inversión; así, igualando a , a cero, como lo hicieron los clásicos, y dejando de lado c_E , como de poca transcendencia, nuestra ecuación se convierte en:

$$\frac{P}{Y} = \frac{I}{Y} \quad (11b),$$

con lo que la Inversión^{se} presenta como el arma principal del empresario en su lucha por el ingreso nacional. En lo que concierne a los trabajadores, su porción depende de los ahorros que sean capaces de realizar. Para ambos grupos económicos, sin embargo, no parece representar rol activo alguno el nivel de salarios, ni su situación estructural en los mercados de bienes y servicios. Más adelante, al tratar de las Teorías del Grado de Monopolio volveremos a esto, ya que son ellas las que a estos factores le dan la importancia determinante que se merecen.

En resumen, la contribución específica de Boulding es, que toma en cuenta el comportamiento (exógenamente dado) de las empresas, con atención al autofinanciamiento, pago de dividendos, liquidez y crédito al consumidor, como estratégicamente decisivos.

Si Boulding hubiera tratado de ahondar algo en el estudio de estas fuerzas que influncian las decisiones empresariales, su Teoría sería muy similar a las desarrolladas en la última década, y que señalan en la misma dirección, como veremos a su debido tiempo. Tomemos, por ejemplo, la política de dividendos; ésta, no cabe duda, será influenciada fuertemente por factores como la acción de los sindicatos, la estructura de los

mercados, el rol de los "managers", las ideas acerca de los beneficios "ocultos", todos los que -de alguna u otra forma- entran en las modernas teorías de la distribución funcional de los recursos.

g. Los modelos estático y dinámico de Kaldor.

Las publicaciones de Nicholas Kaldor se centran, en su gran parte, en la problemática de la Teoría del Desarrollo Económico, de modo que tenemos que arrancar de ese contexto, lo que nos interesa aquí, pero sin olvidar que la Teoría de la Distribución debe siempre estar íntimamente relacionada a aquella. Seguramente las contribuciones de Kaldor por resolver la problemática de la distribución de ingresos han sido las más comentadas, discutidas y alabadas en la moderna Teoría de la Distribución(*); hecho que aprovechamos para resumir fuertemente la exposición de sus modelos.

1.- El modelo estático.

Kaldor añade a las ecuaciones de la formación del ingreso,

$$Y = C + I \quad (1),$$

y a la de su uso,

$$Y = C + S \quad (2),$$

una tercera, que muestra la repartición del ingreso nacional, en beneficios(P) y sueldos y salarios(W):

$$Y = W + P \quad (3).$$

Esta identidad es, como las anteriores, una de definición, y tampoco nos da razón con respecto a la relación que existe entre beneficios y salarios. Nos sirve, sin embargo,

(*) Véase, por ejemplo, las reseñas de Barro(7, pp.199-202), Paterson(93, pp.436-9) y Krolle(61, pp.74-80); el análisis de Rader(101, pp.254-63), Stobbe(127, pp.140ss.), Pasinetti(91, pp.267ss.) y Bo. bach(11, pp.132ss.); y la crítica al detalle de Scheele(112, pp.163-84).

como punto de partida para detectar los beneficios, que -al menos en una economía en crecimiento- han de verse como el rubro estratégico, además, nos ayuda a progresar en el sentido que, al dividir Y en P y W , la propensión al ahorro(*) puede ramificarse en la referente a los empresarios (s_e) y en otra, referente a los trabajadores (s_T). De aquí tenemos que:

$$S = S_e + S_T = s_e W + s_e P \quad (4),$$

$$C = C_e - C_T \quad (5),$$

y, ya que,

$$P = Y - W,$$

obtenemos:

$$P = (C_e + C_T + I) - (C_T - S_T),$$

$$P = I + C_e - S_T \quad (6).$$

Sin embargo, aún así, la ecuación todavía no nos sirve, ya que, a partir de definiciones únicamente, no se pueden deducir leyes empíricas, y no tenemos idea acerca de las variables dependientes y las independientes.

Un pequeño razonamiento resuelve el dilema. Ya que los sujetos económicos no pueden decidir sobre el nivel de sus ingresos -en este caso, el volumen de los beneficios-, pero sí, sobre lo que han de ahorrar y consumir de su ingreso, no hay duda que P será la variable dependiente. Así podemos reemplazar el lado derecho de la ecuación (6) por variables de comportamiento, de la siguiente manera, y suponiendo inversión autónoma (I):

$$C_e = c_e P$$

$$S_T = s_T (Y - P),$$

(*) Que en el modelo de Keynes o en el de Harrod-Domar no expresa nada significativo para el análisis económico.

que, al introducir en la ecuación (6), llevan a:

$$P = I + c_e P - s_f Y - P \quad (7),$$

de la que obtenemos la proporción de los capitalistas en el ingreso nacional, una vez dividida entre Y y pasando P al lado izquierdo, de la siguiente manera:

$$\frac{P}{Y} = \frac{I}{s_e - s_f} \frac{1}{Y} - \frac{s_f}{s_e - s_f} \quad (8),$$

que es el mismo resultado que obtuvimos al ver el modelo de building(*), y que nos dice, que la cuota de beneficios, y con ella la de los salarios, depende de la cuota de inversión (I/Y) y de las propensiones al ahorro de los empresarios(s_e) y de los trabajadores(s_f). De ello que P/Y será mayor, mientras mayor I/Y y menores propensiones al ahorro. Para que ésto se dé y lleve al sistema a un equilibrio estable, Kaldor supone que la propensión al ahorro de los trabajadores ha de ser menor a la de los empresarios(**); además, ellas deben ser independientes de la cuota de inversión(y ésto ha de estar dada institucionalmente).

En la ecuación (8) el quebrado $1/s_e - s_f$, es lo que Kaldor llama el "coeficiente de sensibilidad de la distribución de ingresos". Cuando las propensiones al ahorro son muy diferentes, ese coeficiente será pequeño y las modificaciones en la cuota de inversión(I/Y) sólo tiene poca influencia sobre la distribución. En el caso contrario(cuando s_e y s_f son casi iguales) el sistema es muy delicado a tales modificaciones.

Vemos ahora, cómo este sistema llega al equilibrio con el cambio de alguna variable. Supongamos, para ello, un estado de "ocupación plena", que -para Kaldor- significa uso

(*) Retrocédase a la página 2; ecuación (11).

(**) De lo que se puede deducir que $I/Y < s_e$; de lo contrario la relación entre P/Y y s_f se invertiría(62, p.75). Ver también los comentarios de Niehans(90 p.84).

pleno de la capacidad productiva (la oferta de trabajo puede ser mayor a la necesaria para ello). Parece, entonces, que una desocupación del factor trabajo no tiene influencia sobre la tasa de salarios (real); (48, p.186, n.15). Suponiendo agotada la capacidad de producción existente, se puede decir, que la oferta de bienes es -en el corto plazo- totalmente inelástica.

Bajo estos supuestos el "output" total, es decir el ingreso nacional (neto) real, está dado por el límite de capacidad productiva. De ahí, que el nivel de beneficios y, con él, la parte de los beneficios relativa al Ingreso Nacional, dependen -como se ve en (8)- de la cuota de inversión, ó, dado el ingreso real, del nivel de inversión (real).

"A rise in investment, and thus in total demand, will raise prices and profit margins, and thus reduce real consumption; whilst a fall in investment, and thus in total demand, causes a fall in prices (relatively to the wage level) and thereby generates a compensating rise in real consumption. Assuming flexible prices (or rather flexible profit margins) the system is thus stable at full employment... This, together with the assumption of 'full employment',... implies that the level of prices in relation to the level of money wages is determined by demand" (48, p.95). Kaldor hace, entonces, la suposición explícita, que movimientos en los niveles de Precio y Salarios son, por lo menos en cierto grado, independientes entre sí. Para Kaldor, tenemos de ahí, que la distribución de ingresos es un problema de la relación entre los precios y la tasa de salarios (ver. 48, p.94; 112, p.164).

En este caso, un aumento de los gastos de inversión -su oferta de dinero totalmente elástica- significa un aumento del nivel general de precios, una disminución del ingreso real por salarios y, con ello, una baja en el Consumo real de los trabajadores. Cuando la propensión al consumo de

los empresarios es menor a la de los trabajadores, como ya dijimos, el consumo real de los primeros aumentará menos que proporcionalmente a la disminución del consumo de los segundos; ésto permite que la cuota de inversión aumente en términos reales. A esto corresponde, dado Y , un mayor ingreso por beneficios. Este proceso de "ahorro forzado" (112, p.165) de los trabajadores, es decir, la redistribución de ingreso real entre los dos grupos económicos, debe durar el tiempo necesario para que el cambio en el consumo real -resultante de él- permita compensar el incremento de la inversión (real). Todo ésto lo veremos, en forma más sencilla, comparando los modelos de Schneider y Kaldor con ayuda de un ejemplo numérico.

Además, y ésto ya no es necesario desarrollarlo, el grado de redistribución del ingreso real depende -aparte de las modificaciones de la inversión vistas más arriba- de las propensiones al ahorro. Se debe cumplir, que ambas propensiones han de ser diferentes, y además, la de los empresarios ha de ser mayor a la de los trabajadores; Esto, "for if $s_1 > s_2$, a fall in prices would cause a fall in demand and thus generate a further fall in prices, and equally, a rise in prices would be cumulative" (48, p.95). Un incremento de la Inversión acompañado por un aumento de precios, por un recorte del ingreso real y consumo real de los trabajadores, y por un aumento del ingreso real de los capitalistas, llevaría a que éstos incrementen su consumo (real) más de lo que los trabajadores lo disminuyan, de modo que para las inversiones reales no dispondrían de más, sino de menos capacidad de producción. Esto motivaría a mayores inversiones aún, por parte del empresariado.

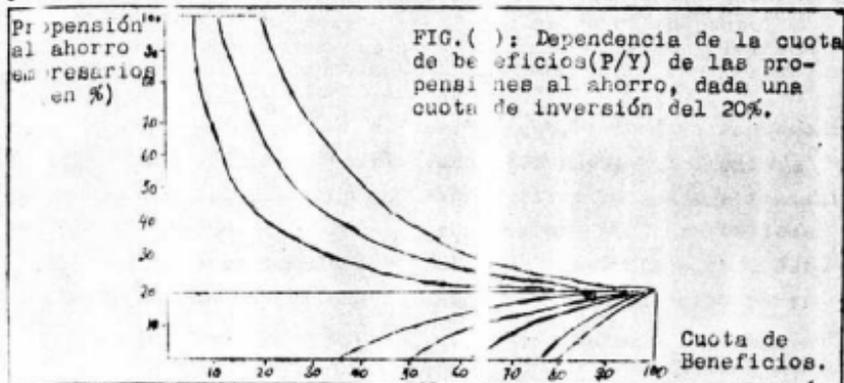
En este caso (o sea: $s_1 > s_2$), un incremento de la inversión llevaría a una disminución de la cuota de beneficios.

Las consecuencias a que puede llevar este fenómeno no se pueden deducir de este modelo, ya que no contiene una función de inversión. Preferiría, por un lado, que la disminución de P/Y llevaría a los empresarios a invertir más, para recuperar lo perdido; pero, ésta actitud llevaría a una mayor disminución de P/Y (el proceso se hace acumulativo; así el sistema sería inestable, no se llegaría nunca al equilibrio. Pero, por otro lado, también se podría pensar que los empresarios disminuyen sus inversiones a raíz de la baja de P/Y ; ésto llevaría a un aumento de esa cuota y se podría llegar a un equilibrio estable nuevamente.

Importante es señalar, además, como muestra Boubach (11, p.134), que P/Y puede seguir siendo positivo aún cuando s_v sea mayor a s_e . Modificando la ecuación (8) se puede decir cuando se da ésto; tenemos de ella:

$$\frac{P}{Y} = \frac{I/Y - s_v}{s_e - s_v}; \quad (9),$$

de donde se deduce, que mientras s_v sea mayor a la cuota de inversión, P/Y será mayor a 0. Dada, por ejemplo, una cuota de inversión de 20%, se puede representar un gráfico (fig.3) del que se deducen las diversas posibilidades de P/Y , a diversas



combinaciones alternativas de s_1 y s_2 . Cuando éstas son iguales, P/Y puede tomar cualquier valor (ya que numerador y denominador son iguales a cero).

Finalmente, para terminar nuestras observaciones sobre la ecuación (6), hay que recalcar que, en ella, todas las determinantes técnicas de la distribución -que, como veremos, en la Teoría de la Productividad Marginal figuran en primer plano-, y toda influencia monolítica -que es determinante en las Teorías del Grado de Monopolio- han desaparecido; están incluídas en la cuota de inversión y en las propensiones al ahorro, en forma implícita. Soleamente tenemos a la vista corrientes de gasto.

2.- Las objeciones.

Pasinetti está bastante de acuerdo con la línea que toma alior para enfocar el problema de la distribución, pero se ve obligado a reformular su modelo, ya que detecta un grave error:

"...the stock of capital which exists in the system is owned by those people (capitalists or workers) who in the past made the corresponding savings. And since ownership of capital entitles the owner to a rate of interest, if workers have a vote... then they will receive a share of the total profits. Therefore total profits themselves must be divided into two categories; profits which accrue to the capitalists and profits which accrue to the workers" (91, p.270);

crítica que tiene su razón de ser, ya que, como él mismo escribe (en la misma página): "Atribuyendo todos los beneficios a los capitalistas, ello implica -inadvertida pero necesariamente- que los ahorros de los trabajadores siempre son transferidos totalmente como un regalo a los capitalistas. Claramente esto es un absurdo". Esto únicamente no se daría en el caso parti-

cular en el que la propensión al ahorro de los trabajadores sea nula. Para evitar el acuerdo, Pasinetti procede a reformular el modelo, advirtiendo, que la distribución de ingresos entre salarios y beneficios no debe confundirse con la referente a los trabajadores y los empresarios.

Procede, entonces, resumiendo, de la siguiente manera: los beneficios totales son iguales a la suma de los que corresponden a los trabajadores y los de los capitalistas:

$$P = P_1 + P_2 \quad (10);$$

siendo los ahorros de cada grupo, los siguientes:

$$S_1 = s_1(W + P_1) \quad (11), \text{ y}$$

$$S_2 = s_2 P_2 \quad (12).$$

De lo anterior tenemos la siguiente condición de equilibrio:

$$I = s_1(W + P_1) + s_2 P_2 = s_1 Y + (s_2 - s_1) P_2 \quad (13),$$

que nos permite deducir los beneficios del grupo capitalista en relación al ingreso global:

$$\frac{P_2}{Y} = \frac{1}{s_2 - s_1} \frac{I}{Y} - \frac{s_1}{s_2 - s_1} \quad (14).$$

A través de un procedimiento que sería muy extenso repetir aquí, llega a la siguiente ecuación que refleja la parte de los beneficios totales en el Ingreso (r es la tasa de interés y K el stock de capital):

$$\frac{P}{Y} = \frac{1}{s_2 - s_1} \frac{I}{Y} - \frac{s_1}{s_2 - s_1} + r \left(\frac{s_1 s_2}{s_2 - s_1} \frac{K}{I} - \frac{s_1}{s_2 - s_1} \frac{K}{Y} \right) \quad (15).$$

La ecuación (8) de Kaldor debe reemplazarse, entonces, por dos ecuaciones: La ecuación (14) para la distribución del Ingreso entre trabajadores y capitalistas, y la ecuación (15) para la distribución del Ingreso entre salarios y beneficios.

"La más inmediata consecuencia de esta reformulación que acaba de realizarse es que, para poder decir algo acerca

de la cuota...de beneficios, uno necesita primero una teoría de la tasa de interés. En un modelo de equilibrio a largo plazo, la hipótesis obvia a hacerse es la de una tasa de interés igual a la tasa de beneficios (P/K)" (91, pp.271-2). Utilizando tal hipótesis, la ecuación (15) se hace muy sencilla (*):

$$\frac{P}{Y} = \frac{1}{g} \frac{I}{Y} \quad (16),$$

de donde se tiene el "most striking result" de su análisis, ya que, "en el largo plazo, la propensión al ahorro de los trabajadores, aun se influencia la distribución del ingreso entre capitalistas y trabajadores -ecuación (14)- no influencia la distribución del ingreso entre beneficios y salarios -ecuación (15)-" (91, p.272).

Tenemos, por otro lado, de la ecuación (16), que -por el hecho de la irrelevancia de g , no es necesario hacer ninguna hipótesis "on the aggregate savings behaviour of the workers. The non-capitalists might well be divided into any number of sub-categories one likes; the subdivision might even be carried as far as to consider single individuals..." (91, p. 274), y la ecuación (16) no cambiará, es decir, la distribución del ingreso entre salarios totales y beneficios totales no será modificado. Pero, como Pasinetti señala algo más abajo, no hay que olvidar que "the particular behaviour of the sub-categories or single individuals would influence the distribution of income among the various workers, and between the workers and the capitalists", como muestra la ecuación (14).

Otra implicación que resulta de la reformulación del modelo de Waldor, es la referente a la relevancia que -con respecto a la distribución- tiene la propensión al ahorro de los capitalistas, y que "uncovers the absolutely strategic importance for the whole system of the decisions to save of just

(*) El procedimiento que utiliza para llegar a esto, se encuentra en su obra (91, p.272).

one group of individuals: the capitalists" (91, p.274). Y, añade, que las decisiones a ahorrar por parte de los otros grupos de la actividad económica no cuentan en este sentido, ya que "whatever the workers may do, they can only share in an amount of total profits which for them is predetermined; they have no power to influence it at all" (91, p.274).

Al descuido de Kaldor, de incluir en P los beneficios de los capitalistas, así como de los trabajadores, se une otro de igual gravedad; dentro de P se toman los beneficios distribuidos y los no distribuidos por las empresas:

"El ahorro total del sector empresarial consta de los ahorros de las familias de empresarios, como se dan de los beneficios distribuidos, y de los beneficios no distribuidos (ahorros de las empresas). Ambas categorías de ahorro, Kaldor las unifica y las relaciona con el Beneficio global. La s simboliza esta relación. Con ello, los beneficios no distribuidos son acomodados en una propensión keynesiana, lo que -a nuestro parecer- es inadmisibile en todo caso. s implica, que los ahorros subsumados bajo la categoría correspondiente, han sido formados por las decisiones libres de determinados sujetos económicos, y que estos sujetos económicos los han realizado en función de sus ingresos. Pero, los beneficios no distribuidos en este sentido no tienen nada que ver con la propensión al ahorro. Ellos son esencialmente reflejo de un determinado proceso de desarrollo, es decir, son ingresos-sorpresa. Reiniéndolos bajo la variable s , se adelanta el resultado de ese proceso por la introducción de ese parámetro" (11, p.137).

Según Bombach, lo que hay que hacer, es dividir el beneficio total en las distribuciones a los independientes y los beneficios no distribuidos, tratando a estos últimos como residuo, y sobre el cual recaen los desequilibrios de I/S a fin de cuentas.

2.- En torno a una dinámica de la Distribución(*).

Hasta aquí hemos visto la versión estática de la distribución expuesta por Kaldor en "Alternative Theories of Distribution" (15, p. 83-100). Pasemos a ver ahora su modelo dinámico, como lo expuso en "A Model of Economic Growth" (49, pp.159-94), y más tarde, en colaboración con Mirrlees- en "A new model of economic growth" (50, pp.255ss.).

A la función ahorro (que reemplaza a la función Consumo en este autor):

$$S = s_p W - s_c P \quad (4a),$$

le añade una función sencilla de inversión; Kaldor supone que los capitalistas tratan de tener un stock de capital (K_t) a inicios del periodo t (ó, a finales del periodo $t-1$), que se obtiene -por un lado- de la producción Y_{t-1} , y -por el otro- de la tasa de beneficios (P_{t-1}/K_{t-1}):

$$K_t = i_1 Y_{t-1} + i_2 \left(\frac{P_{t-1}}{K_{t-1}} \right) Y_{t-1} \quad (17), \delta$$

$$i_t = Y_{t-1} \left(i_1 + i_2 \frac{P_{t-1}}{K_{t-1}} \right) \quad (17a),$$

de donde se deduce la ecuación que buscábamos:

$$K_t = K_{t-1} + i_t - K_t \quad (18a),$$

es decir,

$$K_t = (Y_t - Y_{t-1}) \left(i_1 + i_2 \frac{P_{t-1}}{2K_{t-1}} \right) + i_2 \left(\frac{P_t}{K_t} - \frac{P_{t-1}}{K_{t-1}} \right) Y_t \quad (18).$$

La inversión, entonces, se supone proporcional a la expansión de la producción (donde el factor de proporcionalidad

(*) Este apartado ha sido redactado en apoyo al trabajo de Krelle (62, pp.76-80):

depende linealmente de la tasa de beneficios), y también, proporcional al cambio en la tasa de beneficios (donde el factor de proporcionalidad es determinado por la cantidad de producción).

La cuota de inversión la obtenemos a partir de las dos ecuaciones anteriores (17 y 18):

$$\frac{I_t}{Y_t} = \left(\frac{Y_t}{Y_{t-1}} \frac{Y_{t-1}}{Y_t} \frac{K_t}{Y_t} - i_2 \frac{P_{t-1}}{K_{t-1}} \right) + i_2 \frac{Y_t}{K_t} \frac{P_t}{Y_t} \quad (19).$$

Esta cuota ha de ser igual, en equilibrio, a la cuota de ahorro calculada con ayuda de (4) y (3):

$$\frac{S_t}{Y_t} = \frac{s (Y_t - P_t) - s P_t}{Y_t} - \frac{P_t}{Y_t} (s - s) + s \quad (20),$$

en donde la tasa de beneficios ha de moverse de tal forma que ese equilibrio se logre. En caso de ser P_t/Y_t muy baja, se verá que la cuota de inversión será mayor a la de ahorros, y P se incrementa. Lo contrario sucede cuando la tasa de beneficios es muy alta.

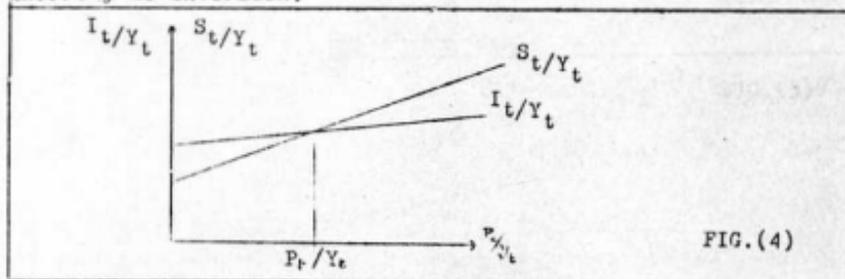
Finalmente, y sobre la base de los datos dados de Y_{t-1} y de K_{t-1} del periodo anterior, y con un coeficiente promedio de capital dado (K_t/Y_t), la distribución de equilibrio, P_t/Y_t , será, según las ecuaciones (11) y (12), la siguiente:

$$\frac{P_t}{Y_t} = \frac{\left(\frac{Y_t - Y_{t-1}}{Y_{t-1}} \frac{K_t}{Y_t} - i_2 \frac{P_{t-1}}{K_{t-1}} \right) - s}{s - s - i_2 \frac{Y_t}{K_t}} \quad (21),$$

en donde, según los supuestos de Kaldor, los miembros entre paréntesis ha de ser positivos y, además, de tal forma que el denominador y el numerador sean -tomados por separado- también positivos.

De (21), entonces, estamos en condiciones de deducir las determinantes de la distribución según Kaldor. La distribución en el periodo t depende, en equilibrio, de la tasa de crecimiento del producto nacional, del coeficiente de capital, de la tasa de beneficios del periodo anterior y de los coeficientes de ahorro y de inversión.

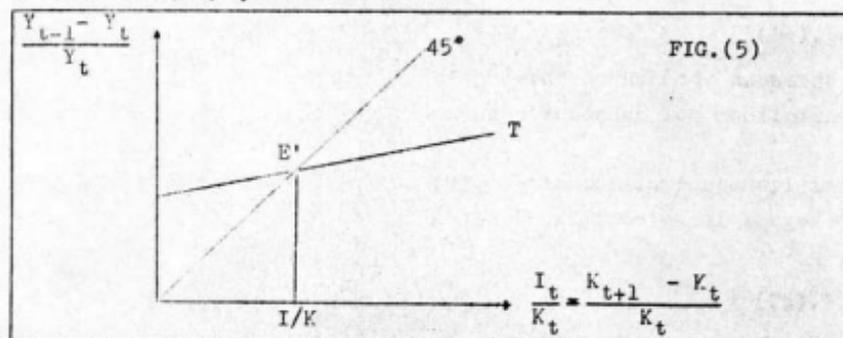
La gráfica que sigue, muestra la determinación de la distribución, como punto -E- en que se cortan las funciones de ahorro y de inversión:



Ahora bien, la ecuación de la distribución (21), sólo nos sirve para el análisis del corto plazo, ya que la forman los valores del periodo anterior únicamente; es decir, no se va más atrás en el tiempo. A largo plazo, el crecimiento del producto nacional depende del avance técnico y del nivel de inversión. Y ambas, según Kaldor, están íntimamente ligadas.

De lo anterior que Kaldor se vió obligado a introducir una "función de progreso técnico" T , en la que asume, que la tasa de crecimiento del producto nacional es función de la tasa de crecimiento del capital (como se podrá entrever de la figura que sigue). Esta última es, por definición, igual a la relación de la inversión neta del periodo t , I_t , con el stock de capital

a inicios del periodo t , K_t . A largo plazo existe la tendencia de que la tasa de crecimiento del capital se adapte a la de la producción. Esto, porque si la primera es menor, el uso de la capacidad (productiva) aumenta por encima de lo común, lo que incentiva la inversión y hace aumentar la tasa de crecimiento del capital y a la inversa. Ambas han de ser, al menos a largo plazo, iguales (punto E' en fig.5). En el largo plazo, en conclusión, la tasa de crecimiento de la producción es lo esencial para la inversión; la función de inversión, como figura en la ecuación (18) queda eliminada.



La "función de progreso técnico" es, según Kaldor (49, p.175):

$$\frac{Y_{t-1} - Y_t}{Y_t} = \tau_1 - \tau_2 \frac{I_t}{K_t} \quad (22).$$

Ya que, para el largo plazo, tenemos:

$$\frac{I_t}{K_t} = \frac{Y_{t-1} - Y_t}{Y_t} \quad (22a),$$

resulta de (22) la tasa de crecimiento de equilibrio, en el

largo plazo:

$$r^* = \frac{r_1}{1 - r_2} \quad (23),$$

que equivale a la "natural rate of growth" de Harrod (8, p.78).

Si la tasa de beneficios es constante, a largo plazo, -lo que tiene que ser cierto, dado el coeficiente de capital K/Y constante y ya que tenemos cuotas de inversión y de ahorro constantes de la ecuación (19)- entonces obtenemos, de (20), una segunda tasa de crecimiento de equilibrio (r^{**}), en la que Ahorro e Inversión son iguales:

$$\frac{I}{K} = r^{**} \frac{K}{Y} \quad (24),$$

que refleja la "warranted rate of growth" de Harrod. Ambas se acercarán -a largo plazo- por una adaptación de los coeficientes de ahorro.

Reemplazando (24) en (8), obtenemos la parte del ingreso nacional que corresponde a los beneficios (en el largo plazo):

$$\frac{P}{Y} = \frac{r^{**} K/Y - s_r}{s_e - s_r} \quad (25).$$

De ella, que la distribución de los ingresos dependa, según Kaldor, del coeficiente de capital K/Y , de la tasa de crecimiento de equilibrio a largo plazo r^{**} , y de los coeficientes de ahorro (s_e y s_r), de manera análoga a la versión estática. La parte de los beneficios en el Ingreso es mayor, mientras más grande es la tasa de crecimiento de equilibrio de largo plazo y el coeficiente de capital, y a menores cuotas de ahorro de los trabajadores y capitalistas. Aquí hay que suponer, nuevamente, que $s_e > s_r$, y que $s_r < K/Y < s_e$.

3.- Otra evaluación.

Permitásenos aquí hacer nuevas observaciones, que no serán las últimas referentes al modelo de Kaldor, el que seguirá comentándose cuando tratemos con el trabajo de Schneider y cuando lleguemos a la parte en que ciertos autores integran el enfoque "kaldoriano"(keynesiano) con otro(Ver Parte IV).

La teoría de Kaldor presenta nuevas determinantes de la Distribución: La tasa de crecimiento, el coeficiente de capital y, como ya vimos en Boulding, el comportamiento de los consumidores(expresado en términos de coeficientes de ahorro). Lo que sorprende es que la Inversión sólo tiene influencia en el corto plazo.

Krelle considera que la "función de progreso técnico" debería ser explicada más extensamente, y fundamentada económicamente. Además, escribe: "Se supone, que hay una fuerte tendencia a la ocupación plena de capital y trabajo, y no se toman en cuenta el sistema monetario y el nivel de salarios nominales como determinantes de la Distribución"(62, p.79). Por lo demás, Krelle no cree descubrir la forma en que se han de igualar las dos tasas de crecimiento(ρ^1, ρ^2).

C. La contribución de Schneider.

1. Esquema del modelo

Erich Schneider distingue entre no-empresarios, que perciben ingresos contractuales y "empresarios" con ingresos residuales. El ahorro y el consumo de ambos grupos están en función de sus ingresos; y el ahorro ex-post será igual a la inversión ex-post:

$$I = S \quad (1).$$

El ahorro total es igual al ahorro de los trabajadores, más el de los capitalistas; y, a diferencia del comportamiento de los trabajadores, los capitalistas no planifican su ahorro, sino únicamente su consumo, de modo que:

$$S_T = s_T W \quad (2),$$

$$S_E = P - c_E P \quad (3),$$

de lo que resultan los ahorros globales:

$$S = s_T W + P - c_E P \quad (4),$$

que es similar a las fórmulas equivalentes, ya encontradas, en los modelos de Boulding y Kaldor. Y de (1), que:

$$I = s_T W - s_E P \quad (5).$$

Hay, sin embargo, una diferencia importante entre Kaldor y Schneider en lo referente al uso que le dan a (5). En el modelo de Kaldor(*), no sólo I, sino también $Y(=P+W)$ están dados (el último a un nivel de pleno empleo). Dadas las propensiones sectoriales, ésto lleva a una distribución única, ya que sólo hay una relación entre W y P que hará que $I = S$. Schneider, sin embargo, no suelta la igualdad ahorro-inversión

(*) De aquí en adelante, sólo nos referiremos a su modelo presentado en "Alternative Theories"(48).

a un nivel de Ingreso dado. El considera, que diversas combinaciones de beneficios y salarios (cada una de las cuales lleva a otro nivel de Ingreso) asegurarán que los ahorros igualen, en volumen, a la inversión dada.

Explicamos ésto, a partir de un gráfico (ver 109, pp. 189ss, y 113, pp. 8-9). En la figura 6 tenemos los beneficios en la abscisa y los salarios en la ordenada. Si sólo habrían ingresos por concepto de beneficios, el nivel de Ingreso sería OB (y que viene dado por $I = s_p OB$). Por otro lado, el ingreso total sería OA en el caso en que sólo habrían salarios (OA dada por $I = s_w OA$). El tramo OA ha de ser mayor a OB , ya que hemos asumido, que la propensión al ahorro de los empresarios es mayor a la de los trabajadores. Es decir, para obtener un determinado nivel de ahorros (= I), es necesario un mayor Ingreso, si éste consiste de salarios, que si consistiría de beneficios. Si, ahora, conectamos los puntos A y B por una recta, entonces, cada punto de esta línea representa una combinación de salarios y beneficios, a partir de la que se puede ahorrar una cantidad I (*). Esa recta es una línea de iguales ahorros ("iso-savings

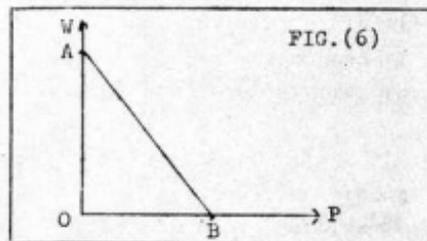


FIG. (6)

line"), pero no una "iso-income line". Todo lo contrario: Cada uno de los puntos "posibles" representa un ingreso nacional diferente ($Y=W+P$), cuyo tamaño fluctúa entre los valores de OA y OB .

Dejando que el Ingreso Nacional fluctúe, Schneider

(*) Las combinaciones están sobre una línea recta, porque hemos asumido coeficientes de ahorro constantes.

no obtiene una solución determinada para la distribución de ingresos, aún cuando el nivel de inversión esté dado (exógenamente). Para determinar el sistema introduce otra relación de comportamiento, a partir de la idea, que a un nivel dado de salarios, el empleo y el nivel de salarios creado por los empresarios dependerá de los beneficios esperados:

"El nivel de ingreso de los no-empresarios se establece, dada la tasa de salarios, por los empresarios, en base a sus cálculos. La teoría microeconómica de la determinación del ingreso de los no-empresarios es conocida. Esta Teoría muestra la forma en que el beneficio de una empresa depende del nivel de ventas. El nivel deseado de beneficios determina las ventas deseadas y, por encima de éstas, el nivel de la producción. Con el nivel de producción está determinado... el nivel de ingresos no-empresarial. Podemos decir, entonces, que los empresarios determinan... sus ingresos esperados, a partir del nivel de ingresos de los no-empresarios. Este hecho encuentra su expresión, en el campo de la macroeconomía, en una relación que abstrae el ingreso esperado de los empresarios con el nivel de ingreso no-empresarial diseñado por los empresarios" (113, p.8).

La relación que se desprende de lo anterior es:

$$W = f_w(P^*) \quad (6),$$

donde P^* es el "ingreso esperado de los empresarios", y en la que suponemos que los salarios (W) aumentan a beneficios esperados (P^*) crecientes. Schneider asume además, por razones de simplificación, que hay proporcionalidad directa entre W y P^* , de modo que:

$$W = \lambda P^* \quad (7).$$

Hasta aquí, hemos ampliado el sistema en una incógnita y una ecuación. Pero, en equilibrio, deben cuadrar el ingreso esperado de los empresarios con el real, de manera que podemos añadir otra ecuación:

$$W = \lambda P \quad (8).$$

Con este paso, el sistema queda cerrado; se puede determinar el ingreso nacional, los salarios y los beneficios.

Ya que $Y = P + W$, podemos modificar la ecuación anterior eliminando $P (= Y - W)$:

$$\frac{W}{Y} = \frac{c}{1 - \alpha c} \quad (9).$$

Con el supuesto implícito en la ecuación (8), el problema de la Distribución encontró una solución formal. Pero, sólo nos dice que hay "alguna" (y no, cuál) relación entre salarios y beneficios; de ahí, que se puede deducir de (9) que la parte del Ingreso correspondiente a los salarios esté representada por "alguna" relación. Solamente en la determinación del nivel absoluto de los salarios tienen influencia las otras relaciones del sistema, aparte de c , y con ello también las propensiones al ahorro, como se verá enseguida.

De las ecuaciones (4) y (8), llegamos a:

$$I = s_t P + s_r W$$

$$I = s_t P + s_r \alpha P$$

$$I = (s_t + s_r \alpha) P, \text{ ó}$$

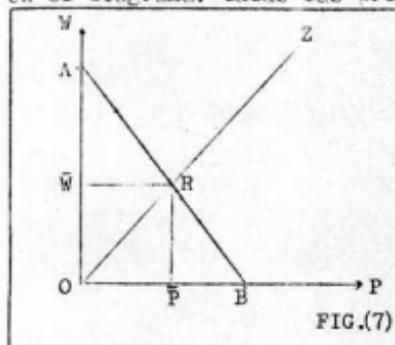
$$P = \frac{1}{s_t + s_r \alpha} I \quad (10),$$

y, alternativamente (8):

$$W = \frac{c}{s_t + s_r \alpha} I \quad (11).$$

Esta solución puede ser mostrada en nuestro diagrama (fig.6), que será desarrollado en algo. En la figura y, los ejes y \overline{AB} tienen el mismo significado que en nuestro gráfico anterior. La línea \overline{OZ} representa la relación funcional entre beneficios esperados (medidos en la abscisa) y los salarios pagados por los empleadores (medidos en la ordenada). El

supuesto simplificador de proporcionalidad está representado en el diagrama. Dadas las propensiones al ahorro y el nivel de



inversión, la solución de equilibrio está dada por la intersección de AB con OZ en el punto R. En él los beneficios actuales (reales) y los esperados (OP) coinciden, y los salarios pagados (OW) aparecerán, por ello, "justificados". Los ahorros que se desprenden de OP y de OW igualarán el nivel deseado de Inversión (I). El ingreso nacional será igual a $O\bar{P} + O\bar{W}$, que no necesariamente será un ingreso de pleno empleo.

2. Comparación del funcionamiento de su modelo con el de Kaldor.

Es interesante el hecho que, aunque los modelos de Kaldor y Schneider parten de supuestos similares, funcionan de forma muy diversa. Lo que tienen en común es la introducción de propensiones al ahorro separadas (y más o menos constantes) en los sectores de beneficios y salarios. Kaldor trabaja con un nivel de ingreso nacional dado (ingreso de pleno empleo), de modo que la suma de salarios y beneficios está determinado exógenamente (tamaño de la población, stock de capital, función de producción). La inversión, o los cambios en ella, determinarán las partes relativas de los beneficios y salarios en el ingreso total. Una mayor inversión, por ejemplo, requiere una mayor tasa de ahorros en el ingreso nacional, y esto se realiza a través del traslado de salarios (W) a beneficios P (ya que $s_b > s_r$).

Schneider, por otro lado, no toma como dado el ingreso nacional. Dadas las propensiones a ahorrar (de los capitalistas y los trabajadores), el ingreso total (ambos, salarios y beneficios) aumentará (o disminuirá) con incrementos (con disminuciones) de la Inversión. Este mecanismo del ingreso nacional oscilante, asegura el ajuste de los ahorros a la inversión. La distribución relativa entre los dos tipos de ingreso está dada por una relación de comportamiento y técnica. "Distributional equilibrium is reached when the wages employers are willing to pay with respect to an expected income, lead to that expected income" (109, p.191). Y, como se puede ver de la ecuación (6), en el caso de una relación proporcional, donde

$$W = \alpha CP, \text{ y}$$

$$\frac{W}{P} = \alpha,$$

la distribución relativa (en épocas de equilibrio) será constante, no importa el volumen de inversión que se dé.

Con ayuda de un ejemplo numérico simple podemos ilustrar la diferencia y el funcionamiento de los dos modelos (*).

Asumamos que la propensión al ahorro de los capitalistas (s_c) sea 0.2 y la de los trabajadores (s_w) 0.1. Queramos comparar dos periodos, en el primero de los cuales la inversión (I_1) es igual a 100, y en el segundo (I_2) aumenta a 110. En ambos periodos los ahorros han de igualar la inversión, como ya dijimos.

Comencemos con el modelo de Kaldor. Asumamos un nivel de ingreso nacional de 750 "unidades". En el periodo 1 tenemos,

(*) véase el trabajo de Rothschild (109, pp.191ss).

de ahí, la siguiente relación:

$$S = s_g P + s_T (Y - P) = I,$$

es decir:

$$0.2P + 0.1(750 - P) = 100; \text{ de donde:}$$

$$P = 250, W = 500; \text{ por lo que:}$$

$$Y = 750; \text{ y}$$

$$\frac{P}{Y} = \frac{250}{750} = \frac{1}{3} = 0.33$$

Veamos ahora, cómo cambia P/Y , al modificarse la inversión y las propensiones al ahorro. Un aumento de s_T a 0.11 hace que P/Y disminuya a 0.25; el incremento de s_g a 0.3 lleva a $P/Y = 0.22$. Una disminución de la inversión a 90 hace que P/Y sea igual a 0.20. Inversamente, toda disminución de las propensiones al ahorro o todo aumento en la inversión hace que la parte de los beneficios en el ingreso nacional se eleve.

Pasemos a ver el de Schneider. Como hemos dicho, no es necesario hacer suposiciones acerca del Ingreso, pero asumiremos que -en equilibrio- es igual a 2. De las ecuaciones (10) y (11) sabemos que, para que se dé la igualdad ahorro-inversión, debe cumplirse:

$$P = \frac{1}{s_g + s_T \alpha} I$$

$$W = \frac{\alpha}{s_g + s_T \alpha} I,$$

y, sustituyendo nuestros valores numéricos en estas ecuaciones, obtenemos que:

$$P = \frac{1}{0.2 + 0.1 \cdot 2} 100 = 250$$

$$W = \frac{1}{0.2 + 0.1 \cdot 2} 100 = 500,$$

de modo que:

$$Y = 750, \text{ por lo que:}$$

$$\frac{P}{Y} = \frac{250}{750} = \frac{1}{3} = 0.33$$

Al modificar las variables del modelo, encontraremos una sorpresa: Hagamos lo que queramos, siempre P/Y será $1/3$. Esto se debe al hecho que si, por ejemplo, disminuyen las propensiones o aumenta la inversión, aumenta P , pero Y lo hace en la misma proporción. Y, en el modelo de Kaldor hemos visto que Y se mantiene constante siempre.

Más aún sorprenderá el hecho que, al comparar los modelos desde otro punto de vista, se llega a la conclusión que ambas dan recetas opuestas a la pregunta de los empresarios y de los no-empresarios por la pregunta, si deben o no ahorrar más para participar en mayor medida en el ingreso nacional.

Pensemos, por un momento, en la ecuación (9) de Kaldor:

$$\frac{P}{Y} = \frac{I/Y - s_T}{s_E - s_T};$$

ella nos dice, que la parte de ingreso correspondiente a los empresarios (P) en el ingreso nacional será mayor a mayor propensión a invertir, a menor propensión al ahorro de los empresarios y/o a menor propensión al ahorro de los trabajadores.

Veamos lo que sucede con respecto al modelo de Schneider en este sentido. De la definición:

$$I = S_E + S_T,$$

se obtiene:

$$I = \frac{S_T}{1 - s_E},$$

y, con ello, directamente:

$$\frac{P}{W} = \frac{S_T/W}{I/P - S_T/P} = \frac{S_T}{I/P - e_T}$$

Según esto, el ingreso empresarial en relación al de los trabajadores -y con ello también la participación de los empresarios en el ingreso nacional- será mayor (y, consecuentemente, W/Y menor): a menor propensión a invertir, a mayor propensión al ahorro de los empresarios y/o a mayor propensión al ahorro de los trabajadores.

Tenemos, entonces, que aunque Schneider utiliza los mismos factores determinantes de la Distribución, llega exactamente a las conclusiones opuestas de Kaldor.

3. Cierre.

La esencia del modelo de Schneider se encuentra en la ecuación (7), que expresa la relación entre los ingresos salariales y los beneficios esperados. No se puede suponer que este coeficiente (\mathcal{C}) sea constante a través del tiempo. El grado de utilización de la capacidad (del equipo), las relaciones entre los precios de los factores, el grado de concentración de las empresas, etc., tienen influencia en él; de modo que hay que suponer que es diferente en el corto plazo que en el equilibrio a largo plazo. El sistema debería ser completado con la introducción de otras relaciones que determinen \mathcal{C} , idea que comparto con varios autores (62, p.82; 112, p.155).

D. Conclusiones.

Las teorías keynesianas -especialmente la de Kaldor- han presentado modelos que permiten relacionar -en forma sencilla, a partir de un punto base de contacto- la teoría de la formación del ingreso nacional con la de su distribución. Cuando la cuota de ahorros(S/Y) es una función de la distribución de ingresos, a ésta ha de bastarle la condición, que la cuota de ahorros sea igual a la cuota de inversión(I/Y). Este es, en primera instancia, un principio puramente formal, que vale para la distribución de ingresos entre cualquiera dos grupos(*), cuyas propensiones al ahorro sean diferentes. Pero, esto no es suficiente, ya que resulta difícil detectar los procesos de adaptación que han de llevar al equilibrio, cuando la distribución de ingresos inicial entre cualquiera dos grupos es tal, que no coincida la cuota de ahorros con la de inversión. Por ello, a la diferencia entre las propensiones al ahorro ha de unirse otro criterio económico relevante, si se quiere que la teoría keynesiana sea un enfoque fructífero para la Teoría de la Distribución. Esta condición se cumple en el modelo de

(*) Por ejemplo, entre "los que venden lana y los que no lo venden"(Kaldor; 48), o entre "cristianos y no cristianos"(112, p.184), o entre "ricos y pobres"(101, p.258), etc. Pero, como escribe Roder, "es también posible tener tres (o más) sectores. Pero entonces necesitamos una ecuación adicional para cada sector adicional"(101, p.258n), ya que "el número de incógnitas es igual a n, donde n es el número de clases de ingresos, más el ingreso recibido por los habitantes en las n-1 clases de ingreso, determina el ingreso que reciben los habitantes en la clase n-ésima"(101, p.254n).

Kaldor, ya que el grupo de propensión al ahorro mayor recibe un ingreso residual, y el otro uno contractual; y, ya que el primer grupo está en poder de un parámetro que determina la distribución: La cuota de inversión. Este parámetro lo varía cuando se modifica su ingreso, y -con ello- se inicia el proceso que lleva al equilibrio.

La idea, entonces, de ayudarse de la corriente circular -relacionando Ingresos y Gastos totales-, para explicar la Distribución es, de ahí, correcta y útil. Es tan obvio, que los Beneficios se relacionan directamente con la Demanda, y que ésta con los ingresos de los sujetos económicos, que no podemos dejarla de lado. Cualquier teoría que se proponga, en un futuro, explicar los fenómenos de la Distribución, no puede ser concebida si no tome en cuenta estas magnitudes globales (circulares). Sin embargo, aún cuando en éste sentido este enfoque representa un progreso gigante en la evolución de la Teoría de la Distribución funcional, no hay que olvidar que tiene graves defectos, porque no pondera la influencia de los tipos de Mercado y de la tecnología, ni tampoco del poder político y social, sobre la distribución. En este sentido sólo nos acerca en un aspecto a la verdad esta Teoría. Son precisamente los enfoques que veremos más adelante los que se ocupan de las determinantes que no toma en cuenta la teoría keynesiana de la distribución.

E. Bibliografía.

1. El modelo de Boulding:

BOULDING, Kenneth: "A Reconstruction of Economics". Wiley. Nueva York, 1950. Capítulo 14.

BOULDING, K.: "Wages as a Share in National Income"; en: 'The Impact of the Union'. Mc.Cord Wright. Nueva York, 1951.

BOULDING, K.: "The Fruits of Progress and the Dynamics of Distribution"; en: American Economic Review, Mayo 1953.

JOHNSTON: "A Note on Professor Boulding's Macro-Economic Theory of Distribution"; en: Economic Journal, Marzo 1952.

2. Los modelos de Kaldor:

KALDOR, Nicholas: "Alternative Theories of Distribution"; en: Review of Economic Studies, Vol. XXIII(2), #61, 1955-6.

KALDOR, N.: "Un modelo de crecimiento económico"; en: 'Lecturas sobre Desarrollo Económico'. Gredos. Madrid, 1966.

KALDOR, N. y MIRELES, James: "Un nuevo modelo de crecimiento económico"; en: 'Lecturas sobre Desarrollo Económico'. Gredos. Madrid, 1966.

3. Otros modelos keynesianos:

SCHNEIDER, Erich: "Einkommen und Einkommensverteilung in der makroökonomischen Theorie". L'industria. Milano, 1957. La misma versión en inglés ha aparecido en: International Economic Papers, #8, 1958.

GANTTER, A.M.: "Theory of Wages and Employment". Homewood, Ill., 1959.

PASINETTI, Luigi: "Rate of Profit and Income Distribution in Relation to the Rate of Economic Growth"; en: The Review of Economic Studies, Octubre 1962, Vol. XXIX(4), #81.

PARTE II: LAS TEORÍAS DEL GRADO DE MONOPOLIO

Introducción.

A. El grado de monopolio de Kalecki.

1. Los peculiares supuestos que usa.
2. El grado de monopolio; su determinación.
3. Determinantes de la distribución.
4. El ingreso salarial y el ingreso nacional.
5. Las determinantes y sus cambios.
6. La teoría 'explicativa' de Kalecki.
7. Comentario final.

B. Estudios empíricos; Phelps-Brown y Hart.C. Otros modelos; Mitra y Weintraub.D. Valoración.E. Bibliografía.

Las raíces de esta teoría llegan desde Marx y se encuentran incluso en los Clásicos. En el siglo actual, ha sido -especialmente- la corriente alemana de economistas la que se ha adherido a este tipo de enfoque(*). Hace poco fueron adaptadas al desarrollo de la Ciencia por Peter y Preiser; como veremos, éste integró la idea a un modelo de la distribución(100).

Estas teorías también han sido llamadas "teorías de los costos de venta(**)", porque:

"...hacen depender la distribución de ingresos de una empresa, industria o grupo de industrias o de toda una economía, solamente de los precios relativos de los servicios de los factores y productos, pero consideran esos precios independientes de las cantidades relativas. Esto es, la relación del precio al costo medio se 'explica' como el resultado de convenios oligopólicos(explicitos o implícitos), márgenes convencionales de utilidad y similares...De manera similar, la tasa de salarios se supone que refleja el poder de regateo del sindicato y del patrono..."(101, pp.249-50).

Esta Teoría se basa, de lo anterior, "en la sencilla idea, que en competencia perfecta sólo pueden haber ingresos por concepto de salarios; todo ingreso de la propiedad, sean beneficios o rentas, debe ser explicado por limitaciones en la competencia"(99, p.299). Y, éste con derecho, porque "las empresas gigantes no se pueden esconder así no más. Nadie querrá afirmar que la General Motors tiene los mismos efectos sobre la esfera social...que el pequeño vendedor que ofrece leche en el campo"(38, p.453).

(*) "...que fué desarrollado por Oppenheimer, e -independientemente de él- por Conrad. A inicios del presente siglo fueron defendidas por A.Wagner y Lexis"(62, p.40).

(**) O "mark-up theories". 'Mark-up' es el porcentaje en que se incrementa el costo de producción para llegar al precio de venta.

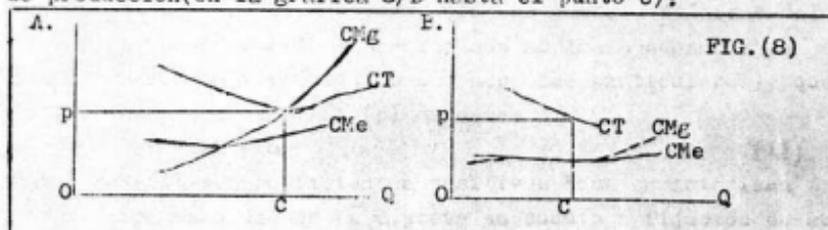
Otra característica común a estas teorías del Grado de Monopolio es que no suponen, como lo hacían los neoclásicos, que los empresarios siempre tratan de maximizar las utilidades. De ahí, que el precio de oferta de las empresas sea un múltiplo de los costos variables medios. Y, ya que en una economía cerrada se eliminan los costos de materias primas y los ingresos por transacciones con bienes intermedios, en la agregación, con este supuesto se relaciona en forma plausible los salarios totales con el ingreso nacional. Si, además, se supone que los costos variables medios son constantes (al menos, dada la tasa de salarios), la parte relativa de los salarios en el ingreso nacional es independiente de la producción total, y el Ingreso Nacional real y el nominal varían paralelamente. Con ello se soluciona, en gran parte, el problema de la distribución funcional de los ingresos: Sólo falta, entonces, un sistema de relaciones para determinar el ingreso nacional, y para establecer el nivel absoluto de los diversos ingresos (de los grupos).

Una vez visto el modelo de Kalecki y sus determinantes, lo relacionaremos con algunos estudios empíricos que tienen parentesco con su esquema, y que complementan sus conclusiones. Más adelante, veremos -muy superficialmente- los trabajos de Mitra y de Weintraub, quienes no modifican -en esencia- lo más importante de lo presentado por Kalecki .

A. El grado de monopolio de Kalecki.

1. Los peculiares supuestos que utiliza.

La teoría de Kalecki de la parte relativa de los salarios en el ingreso nacional es resultado de su particular enfoque de la Teoría de la Firma. Basando sus puntos de vista en observaciones empíricas de la función de costos y del proceso de establecimiento de precios en la industria manufacturera de los años treinta (para Gran Bretaña y los EEUU), Kalecki abandona la tradicional curva de costos medios de la empresa en forma de U. Ahora, en su lugar, que gran parte de las firmas opera con el equipo parcialmente utilizado, es decir, en condiciones de capacidad excedente. De ahí, que sus costos marginales, por el uso de trabajo y materias primas, sean iguales al costo medio, a lo largo de una extensa zona de producción (en la gráfica B/B hasta el punto C):



La Parte A de la figura 8 refleja el caso de competencia perfecta; la Parte B el caso de competencia imperfecta con uso incompleto de la capacidad productiva. CMe son los costos directos por unidad; CMg los costos marginales; y CT los costos totales por unidad, incluyendo los costos fijos y los beneficios "normales". La producción es de OC unidades, el precio es Op. En el caso A los costos marginales son iguales al precio, y no hay -de acuerdo a nuestra definición- monopolización; en el ejemplo B el precio es mayor a los costos marginales, y hay un grado de monopolio.

En su "Teoría de la Dinámica Económica"(54, cap.1), Kalecki abandona el grado de monopolio según Lerner(*) y la hipótesis según la cual "la empresa procure llevar al máximo sus ganancias de una manera que pueda reputarse precisa"(54, p.12), supuestos que le sirvieron de base en sus primeros trabajos(51, 52), de los que nos ocuparemos muy de paso aquí.

2. El grado de Monopolio.

Modificando algo el planteamiento de Kalecki, presentaremos su Teoría, partiendo de la base industrial hasta llegar a la macroeconómica, como figura en su último trabajo (54, especialmente pp.11-44).

"Al fijar el precio, la empresa tiene en cuenta sus costos propios medios(u) y los precios establecidos por otras empresas(p) que produzcan artículos semejantes"(54, p.12). De ahí deduce una ecuación válida para esa empresa "típica" del sistema(cuya producción y precios son medias ponderadas de las producciones y precios de las empresas particulares), que muestra el precio de venta(p) de ésta:

$$p = nu + np \quad (1);$$

" n " y " n "(<1) son coeficientes positivos "que caracterizan la política seguida por la empresa en cuanto a fijación de su precio, (y que) reflejan lo que puede llamarse el grado de monopolio en que la empresa se sitúa"(22, p.13).

Por el método de las medias ponderadas no es difícil hacer de utilidad esa ecuación para toda la economía,

(*) Quien(en 66, pp.157ss) define el grado de monopolio por la relación: $k = p - CM_E/p$, donde p es el precio del bien. k puede variar entre 0(caso de competencia perfecta; $p=CM_E$) y 1(caso en el que se fija un precio para una mercancía cuyo costo marginal es cero); ver, también, 7, t.II, p.190.

aunque Kricocki lo aplicó a la industria únicamente:

$$\bar{p} = \bar{u} + \bar{m},$$

que no es otra cosa que:

$$\bar{p} = \frac{\bar{u}}{1 - \bar{n}} \bar{u} \quad (2),$$

donde el quebr. de $\bar{n}/1-\bar{n}$ determina el grado de monopolio(k), es decir, es el "mark-up". De (2) obtenemos, entonces:

$$\frac{\bar{n}}{\bar{u}} = \frac{\bar{m}}{1 - \bar{n}},$$

de donde podemos deducir el grado de monopolio para toda la economía, ya que -multiplicando \bar{p} por la producción(x)- obtenemos los ingresos de la economía(Y_b) y haciendo lo mismo con los costos marginales obtenemos los costos directos totales (C_v); con ello tenemos que:

$$k = \frac{\bar{p}}{\bar{u}} \frac{x}{x} = \frac{Y_b}{C_v} (= \frac{\bar{m}}{1 - \bar{n}}) \quad (3).$$

Entonces, si cambia k, p(que refleja las transacciones totales, Y_b) se modifica en relación a \bar{u} (que nos muestra los costos primos totales, C_v). Es decir, "los ingresos brutos y los costos primos guardan entre sí una relación estable, creciente o decreciente según cambie el grado de monopolio"(54, p.17).

Ahora bien, el grado de monopolio puede variar, según Kricocki(54, p.17ss), por una serie de razones. Aumenta: En el proceso de concentración de la industria("formación de empresas agigantadas"); con el desarrollo de la promoción de ventas, por medio de la publicidad, los agentes vendedores, etc.; debido a una disminución de la "fuerza" de los sindicatos o a un incremento de la "agresividad" de los empresarios. Disminuye, por las mismas causas, invertidas. Finalmente, hay

que tener en cuenta otro factor; La influencia que sobre el grado de monopolio tienen la variación de los gastos generales en su relación con los costos primos; si aquellos aumentan en relación a éstos, k puede volverse mayor, pero no es forzoso que sea así" (54, p.19).

Pasemos ahora a ver las determinantes de la participación de los beneficios (y los salarios) en el ingreso nacional.

3. Los determinantes de la Distribución.

Limitemos W a los salarios (variables) que una empresa pague a sus trabajadores (sólo la "usual labor"), y M al volumen total gastado en materias primas. Los "costos primos" (C_v) de la firma son, de ahí:

$$C_v = W + M \quad (4).$$

Además, Kalecki considera -para facilitar la exposición- que los sueldos de los empleados (E) representen un costo fijo (C_f) para las empresas. Con estas suposiciones estamos en condiciones para obtener los beneficios de las empresas (P), si los definimos como resultantes de la diferencia entre sus ingresos y sus costos:

$$P = Y_b - (C_v + C_f),$$

que, con ayuda de (3) nos lleva a lo siguiente:

$$P = kC_v - C_v - C_f = C_v(k - 1) - C_f,$$

la que, usando la ecuación (4), se convierte en:

$$P = (W + M)(k - 1) - C_f.$$

Definiendo P' como la suma de beneficios (P) y de sueldos de los empleados (C_f ó E):

$$P' = P + C_f = P + E, \text{ tenemos que:}$$

$$P' = (W + M)(k - 1) \quad (5),$$

cuya ayuda es imprescindible para obtener el "gross value", el valor agregado, de la producción de las empresas:

$$Y = W + P + E = W + P',$$

$$Y = W + (W + M)(k - 1) \quad (6),$$

ecuación que nos permite deducir la parte del valor agregado que corresponde a los trabajadores:

$$\frac{W}{Y} = \frac{W}{W + P'} = \frac{W}{W + (k - 1)(W + M)},$$

que nos lleva, finalmente, a lo que nos interesa, una vez divididos numerador y denominador entre W y reemplazando M/W por "j":

$$\frac{W}{Y} = \frac{1}{1 + (k - 1)(j + 1)} \quad (7).$$

De la ecuación (7) deducimos, que la parte del Ingreso bruto que va a los trabajadores (salarios) depende del grado de monopolio (k) y de los cambios relativos en los precios de las materias primas con respecto a los gastos por salarios (j). Entonces, a mayor grado de monopolio o a peores "términos de cambio" entre materias primas y salarios, menor será la parte de Y que irá a los trabajadores, y viceversa.

Si adaptamos este modelo para la economía como un todo (excluyendo, como siempre, los sectores externo y de gobierno), se le suma otro factor que juega papel importante en la determinación del "wage share": La estructura industrial. De acuerdo al tamaño de las diversas industrias, sus k y sus j tendrán diferente peso, y éste influenciará el cuadro global.

4. La parte de los salarios en el ingreso nacional.

Hasta aquí, lo expuesto sólo relaciona la parte de los salarios de los trabajadores con Y. También es de interés analizar el ingreso total del trabajo (salarios y sueldos) con respecto al ingreso nacional, ya que la diferencia -determinada histórica y sociológicamente- entre los que perciben ingresos por salarios y los por sueldos tiene cada vez menos importancia desde el punto de vista de la Teoría de la Distribución. También en este sentido, Kalecki ha presentado una fórmula.

Sueldos y salarios nos llevan al ingreso total de trabajadores y empleados:

$$W' = W + E \quad (8);$$

suponiendo que éste sea una función lineal del ingreso nacional obtenemos la siguiente ecuación:

$$W' = \mathcal{L}Y + B \quad (9).$$

B representa, en ella, los ingresos constantes de los trabajadores; el incremento de los salarios (y sueldos) al aumentar el ingreso nacional en una unidad. Con ello se obtiene para la cuota de los ingresos por trabajo con referencia al producto nacional:

$$\frac{W'}{Y} = \mathcal{L} + \frac{B}{Y} \quad (10).$$

En lo referente a la interpretación de esta fórmula, que se supone de la mayor trascendencia, Kalecki tiene muy poco que decir. Señala, por un lado, que B es una constante positiva en el corto plazo, y que puede modificarse en el largo plazo. Por otro lado, con respecto al coeficiente sólo nos cuenta que ha de ser menor a 1. En otro sitio señala, sin embargo, que está determinado por todos los factores que explican la distribución (entre otros, por el grado de monopolio): Dice que

disminuye con un aumento en el grado de monopolio; cómo sucede esto, no lo demuestra. Introduzcamos este coeficiente a nuestro análisis tomando otro camino, el de los beneficios.

Por definición, los beneficios son la resultante de lo que queda, una vez restado lo que corresponde a obreros y empleados (W') del Ingreso (Y); y, usando nuevamente la ecuación (9), llegamos a:

$$P = Y - W' \quad (11)$$

$$P = Y - (\mathcal{L}Y) - B,$$

$$P = (1 - \mathcal{L})Y - B \quad (12),$$

que, haciendo B igual a cero, se convierte en:

$$P/Y = (1 - \mathcal{L}) \quad (13),$$

donde a $(1 - \mathcal{L})$ Kalecki los llama "distribution factors" (*), y que nos muestra el "factor estructural" (99, p.308) de la distribución de ingresos. Kalecki lo toma como dato histórico.

Pasemos a determinar el proceso de formación del ingreso nacional en su relación con la distribución de ingresos. Una vez que suponemos que el ahorro de los trabajadores (S_T) es nulo, procedemos como sigue:

$$Y = C + I = C_g + C_T + I \quad (14)$$

$$W' = C_T \quad (\text{ys que: } S_T = 0) \quad (15)$$

$$P = C_g - I \quad (\text{donde: } I = S_g) \quad (16),$$

la última de las cuales (12), nos da a conocer el "factor dinámico" de la distribución de ingresos: el consumo de los empresarios y su inversión, que determinan el nivel de beneficios.

(*) O, si se quiere, en términos de Marx, la "plusvalía".

5. Los determinantes clave y su modificación.

De lo anterior podemos deducir, que la distribución real depende de dos factores (el 'estructural' y el 'dinámico'). Por un lado, de los "factores de distribución", que determinan el nivel relativo de los beneficios; lo que se refleja en la ecuación (13). Alternativamente, la ecuación (10) nos muestra tal factor y su impacto sobre W' . Por otro lado, tenemos las decisiones de los empresarios (sobre C_t e I), y que determinan el nivel absoluto de beneficios (ecuación 16).

El ajuste se realiza a través de cambios en el ingreso nacional. La ecuación de equilibrio sería la resultante de las ecuaciones (12) y (16):

$$P_t = I_t + C_t = Y_t(1 - \mathcal{L}) - B \quad (17),$$

donde están dadas todas las variables, menos Y , que varía hasta que se "realice" la ecuación.

Si en la ecuación (16) ignoramos el Consumo de los empresarios como de poca importancia, y si suponemos que los beneficios de 'hoy' dependen -en alguna forma- de la inversión de 'ayer', vale que:

$$P_t = f_p(I_{t-n}) \quad (18).$$

De las dos últimas ecuaciones obtenemos los determinantes clave de la distribución de ingresos según el modelo de Kalecki: $(1 - \mathcal{L})$ e I . Ambas pueden modificarse, independientemente una de la otra; ¿cuáles son las consecuencias de tales cambios, dada la condición de equilibrio? Veamos esto.

Si cambia uno de esos factores determinantes, manteniéndose constante el otro, debe modificarse Y . Esto nos es familiar, para la relación entre I e Y , como "teoría del

"multiplicador de la inversión". Lo mismo vale para cambios en $(1 - \mathcal{L})$: así, alguna modificación en la "estructura social" (99, p.305), p.ej. un aumento de $(1 - \mathcal{L})$, incrementa la cuota de beneficios (P/Y) . Pero, ya que -según el supuesto de Kalecki- el nivel absoluto de beneficios está condicionado por inversiones en años anteriores (que están dados en su nivel absoluto), el incremento de P/Y puede realizarse únicamente a través de una disminución de Y . Esto se realiza a coste del trabajador (ya que W disminuye con Y); y se da, además, la aparente paradoja, que un aumento en el grado de monopolio -y, por lo tanto, una disminución de $(1 - \mathcal{L})$ - no le trae ventajas (al menos, con respecto al nivel absoluto de sus beneficios) a los capitalistas. ¿Por qué, entonces, tratan de aumentarlo? La respuesta es que, aunque ese incremento no beneficia al *t o t a l* de los empresarios-capitalistas, si representa un gran "triunfo" para algunos de ellos.

Vemos lo anterior, algo más detenidamente, a partir de una gráfica. La figura 9a muestra los beneficios en su dependencia de inversiones pasadas (curva Inversión-Beneficios), y la figura 9b los relaciona con Y , dada la "plusvalía" (curva Ingreso-Beneficios).

Punto de partida, supongamos, sea una inversión I_1 de 100 "unidades", en el año o periodo $(t-n)_1$. Elle determina los beneficios de hoy (P_1) , que serán 100. Pasando P_1 a la gráfica 9b se cortará con la recta P_{t1} y nos dará el ingreso nacional actual, Y_1 , de 200 unidades. Alternativamente, si la inversión aumenta a 200 (I_2) , los beneficios se incrementarán en 50 (P_2) , y el nuevo ingreso nacional -suponiendo constante aún $(1 - \mathcal{L})$ - será $266 \frac{2}{3}$, en Y_2 . En términos absolutos (ya que

FIG. (50): Curva Inversión - Beneficios

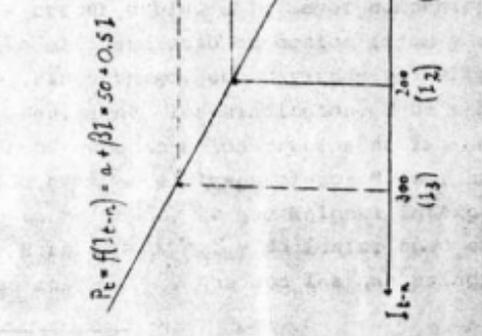
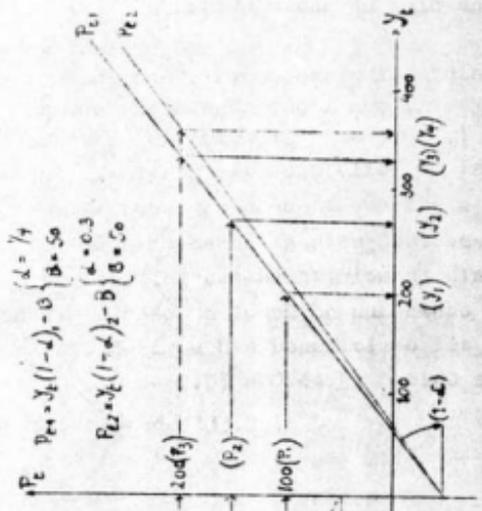


FIG. (51): Curva Inversión - Beneficios



P aumenta de 100 a 150) así como relativos (P/Y sube de 0.5 a 0.57) se beneficia el capitalista debido a ese aumento de 100 unidades en la inversión.

Veamos ahora lo que sucede si aumentan los "distribution factors" ($1-L$). Sigamos suponiendo que L sea $1/4$, y que B son 50 unidades. Con una inversión I_{t-n} de 300 (I_3) se generan 200 unidades de beneficio (P_3); y, con ello, el ingreso nacional será $333 \frac{1}{3}$, en Y_3 . Supongamos que L aumenta a 0.3 (*). La inversión y los beneficios permanecen iguales; entonces, ya que la pendiente de la curva de Ingreso-Beneficios ha disminuido (P_{t2}), tenemos que el ingreso nacional ha aumentado hasta Y_4 (357.1). Debido al aumento de L se han beneficiado los trabajadores, ya que W/Y aumentó de 0.33 a 0.44, y debido a que W ascendió a 157.1 unidades (desde 133.3).

6. Su teoría "explicativa".

A este esquema formal, Kalecki le suma fragmentos de una teoría explicativa. Con respecto a las tendencias a largo plazo señala, como ya hemos dejado entrever, que el grado de monopolio tenderá a crecer debido a la mayor concentración (de empresas), y debido al incremento en costos fijos y de venta. Esta tendencia, sin embargo, es suavizada por el poder que, en aumento, van adquiriendo los sindicatos. Nada señala la teoría de Kalecki con respecto a los precios de las materias primas (en relación a W) en el largo plazo: "Pero, hasta ahora, habría caído esta relación, lo que Kalecki interpreta, siguiendo la línea de Rosa Luxemburgo y de Lenin, como explotación de las naciones coloniales, que son las que principal-

(*) Por ejemplo, debido a una disminución del grado de monopolio, que -a su vez- se puede deber al aumento de "agresividad" de los sindicatos.

mente los abastecen de materias primas"(62, p.43). De lo anterior, que estas tendencias -contrapuestas- habrían de explicar la constancia de la cuota de salarios(W/Y). Señala, además, que no hay garantía de que ello continúe así; todo lo contrario, considera, hay que esperar una disminución en la cuota de salarios.

Kalecki tampoco nos sabe decir, con buena base, algo acerca de las tendencias en la estructura industrial. Esto sorprende, ya que, por lo menos en lo que respecta al desarrollo de la estructura industrial, se han sugerido una serie de hipótesis que podrían haber sido incorporadas en su teoría de la distribución(véase, al respecto, un buen resumen de ellas; 7, t.I, pp.301ss). De ahí que su teoría pueda ser calificada como "abierta"('open theory'), ya que trata de explicar sólo algunos componentes de la Distribución, dejando otros en el aire, de modo que no se puede obtener con su modelo una explicación total de los eventos acaecidos, y, menos, de las futuras tendencias.

Kalecki es bastante más explícito cuando habla de las tendencias cíclicas(54, pp.41ss). La aparente estabilidad de la porción de salarios durante el ciclo se debe, considera, a la aparición de movimientos opuestos en el grado de monopolio y los precios de las materias primas(*); estabilidad, que ya a Keynes le pareció "a bit of a miracle" en 1939, cuando escribía que "la estabilidad de la proporción del dividendo nacional perteneciente al trabajo, (es, a su vez,) uno de los más sorprendentes y mejor establecidos hechos en todo el rango

(*) "...the apparent stability of manual labour's relative share during the cycle is in reality the effect of the opposite changes in the degree of monopoly and in the relation of the prices of basic raw materials to wages"(52, p.213).

de estadísticas económicas, para Gran Bretaña y los Estados Unidos"(56, pp.48-9).

En la Depresión el grado de monopolio aumenta, escribe Kalecki, ya que las empresas tratan de recuperar -en la medida de lo posible- sus costos fijos en relación al volumen acortado de producción (de ventas). Con este objeto puede ser organizado un mayor grado de cartelización. Por otro lado, los precios de las materias primas tienden a caer más rápidamente que los salarios en esta etapa, balanceando así el efecto depresivo sobre el porcentaje de los salarios (en Y), que resulta del aumento del grado de monopolio (en épocas de 'boom' sucede lo contrario). En resumen, Kalecki señala que las tendencias en la distribución, durante los ciclos económicos, muestran una tendencia estable de "conflicto" entre las dos fuerzas determinantes (k y j), de modo que se mantienen en límites angostos las fluctuaciones de la parte relativa de la "manual labor": La sorprendente estabilidad de ella se debe, lo repetimos, al movimiento -en dirección opuesta- de esos dos factores determinantes.

También hay una alusión en el tratado de Kalecki, que cambios estructurales durante la Depresión tenderán a disminuir la parte del Ingreso correspondiente a los salarios (54, pp.36ss). Pero, esta parte no es muy convincente, como señala convincentemente Rotnschild (108, p.166).

7. Comentario final.

Kalecki tropezó con una teoría macroeconómica de la distribución, como la buscó la escuela de la productividad marginal, en el sentido que parte a un nivel microeconómico

(del análisis de una empresa individual). Sin embargo, las categorías que usa no lo llevan a los problemas de agregación que hacen de la extensión del razonamiento de la productividad marginal un procedimiento tan dudoso. "Raw material prices and pricing policy do not become so irritatingly shiftable as marginal productivity schedules when we drop the 'ceteris paribus' clause of sector analysis"(109, pp.180-1).

Finalmente, y como ya dijimos, la teoría de la distribución de Kalecki no fué tanto resultado de la búsqueda deliberada de una teoría macroeconómica de la distribución, sino más bien se trata de una teoría macroeconómica desarrollada de los supuestos modificados que tenía su autor con respecto a la teoría de la empresa. En este sentido difiere de las teorías de la distribución keynesianas que buscaron directamente una teoría macroeconómica. Lo que Kalecki tiene en común con esas teorías (aparte de su corolario macroeconómico) es la desaparición de la productividad marginal como una variable explícita y básica. Kalecki también hubiera podido decir de su teoría, lo que Kaldor hizo con respecto a la suya: "I am not sure where 'marginal productivity' comes in in all this"(48, p.100).

B. Estudios empíricos; Phelps-Brown, Hart y otros.

La teoría de Kalecki prácticamente no ha creado "escuela", pero ha estimulado la interpretación de material empírico en algunos otros trabajos.

Así, Dunlop(25), investigando la relativa estabilidad de la parte de los salarios(sin incluir el sector público) en el transcurso del ciclo económico(para los años treinta, en los Estados Unidos), refiere sus resultados al esquema de Kalecki. Señala que aquella "estabilidad" se debe, en gran parte, a los cambios relativos en cuanto a la importancia de cada industria(dentro de toda la economía), y que hizo que las modificaciones en la participación relativa de los salarios en Y, se compensaran dentro de cada industria. La relativa estabilidad cíclica de W/Y no es resultado, entonces, de la suma de las W/Y s constantes de cada industria, sino de movimientos diversos pero compensatorios(y casuales) de W/Y y de la estructura industrial.

Según él, hay seis factores que actúan determinante sobre la participación relativa de los salarios en el Ingreso(y en el corto plazo), y que no son "inconsistent with Kalecki's stimulating model"(25, p.187): 1. El grado de oscilación de la producción; 2. El curso de la función de coste de trabajo en el corto plazo; 3. Los movimientos relativos de los precios de los factores variables y las posibilidades de sustitución en el corto plazo; 4. Las consecuencias que, sobre los precios de los bienes, tienen los cambios en los precios de los factores variables(p.ej., W/Y aumenta, cuando los precios de los bienes caen fuertemente con precios de materias

prisas descendentes); 5. El tipo y la intensidad de los cambios técnicos; 6. La elasticidad de la demanda por los bienes de la empresa.

En ésta, entonces, más que una teoría explicativa, un "capón de ladrillos"(108, p.172), que muy bien puede servir para el desarrollo de aquella.

También el trabajo de Seers señala en esa dirección; muestra(116), que la estabilidad de los salarios en el Ingreso se debe a modificaciones en la estructura económica y a cambios en los precios de importación(su estudio se refiere a Inglaterra, durante y luego de la gran guerra). También los trabajos de Steindl(125) y de Hall y Hitch van por el mismo rumbo.

Phelps-Brown y Hart(94, 95), quienes espezaron una investigación empírica del mismo tipo de distribución de ingresos que la de Kalecki(salarios sin sueldos constantes como parte del ingreso), añaden algunas ideas teóricas a sus resultados, y que son muy similares al esquema presentado por Kalecki, afirmando y complementándolo a la vez.

Ellos distinguen dos movimientos importantes que determinan -a largo plazo- la parte de los salarios en el ingreso nacional.

En primer lugar, ha habido un movimiento desde los grupos de ingreso "estable"(en el sentido que no varían durante el ciclo económico; como son rentas, intereses contractuales, sueldos) hacia salarios y beneficios(sector "flexible"). Por otro lado, han habido traslados en la relación salarios-beneficios misma(ver también 95, capítulo IV). Por lo general esta relación es estable en el largo plazo, como ellos mismos dicen: "...in a recession wages fell less than

profits, but wages and profits together fell more than the stable sector; in the recovery the opposite usually happened; and in each case the effect was to leave wages much the same share of the whole"(94, p.266). Y ello se debe al hecho, que sus políticas de precio son gobernadas por las ideas que, en la sociedad, prevalecen acerca de "beneficios normales", y que parecen depender de lo que llaman "pattern of adjustment" (patrón de ajuste) de la empresa, que -a su vez- depende "on its internal cost structure, the extent of competition of monopoly power in the markets for its factors and products, and the temperament and strategy of its management"(94, p.266). Sin embargo, indican que -en ciertas épocas- hay cambios en la relación "normal". Si suceden éstos, y en qué dirección se han de plasmar, dependerá del "environment" del mercado de productos y de la actividad de los sindicatos. Arguyen que, donde los sindicatos son débiles y los mercados de productos "suaves"(*), la participación del ingreso de la mano de obra(en Y) tiende a disminuir. Una política sindical activa combinada a un mercado de productos "duro" producirá una cierta disminución de beneficios e incrementará la parte del ingreso que va a salarios, y viceversa. Otras combinaciones(sindicatos fuertes y mercados suaves, o sindicatos débiles y mercados duros) tendrán poco o ningún efecto sobre las partes relativas, según se compensen casi o totalmente.

Señalan, además, que los cambios a largo plazo en la cuota de salarios, se deben a modificaciones en el número relativo de trabajadores. Así, por ejemplo, para Gran Bretaña la fuerza de trabajo en relación a la total, varió de 81% a 72% en cincuenta años(de 1881 a 1931). Al respecto hay dos procesos

(*) Es decir, los precios de los productos, bienes o servicios, se elevan apreciablemente.

que actúan en direcciones opuestas: Uno que acrecenta el "proletariado" debido a las personas que "emigran" de la agricultura a las fábricas de las metrópolis, a medida que se industrializa un país; y otro, que disminuye el porcentaje de trabajadores y que se debe al crecimiento del número relativo de técnicos y administradores (y que va paralelo al incremento en las oportunidades de educación).

Como se verá, el modelo de Phelps-Brown y Hart permite, o al menos ayuda a explicar el curso de los eventos acaecidos, más que como una guía para pronosticar el futuro. Esto, porque nada se dice sobre las "leyes" económicas (ó sociológicas) que condicionan la actitud militante o tímida de los sindicatos, y el mercado duro o suave. Sólo en su último ensayo Phelps-Brown sugiere que la tendencia de los precios de las materias primas tiene una influencia decisiva sobre el "Market environment"; Precios de materias primas en descenso llevan a un mercado de productos duro, y precios de materias primas en alza a uno suave(95).

Si uno tratara de soldar todos estos elementos en un modelo más formal, la cercanía al de Kalecki se haría más aparente. El primer factor, cambios en pagos por renta e intereses, es de significación directa para el grado de monopolio. La acción sindical aparece explícitamente en ambos modelos. Y, consideramos, que el más bien vagamente definido "environment" del mercado de Phelps-Brown se refiere a una de las variables estratégicas de Kalecki (precios de materias primas), y a toda una serie de fenómenos económicos que son igualmente importantes en la composición del grado de monopolio de Kalecki (como son el cambio tecnológico, arreglos de cartel, política monetaria, etc.).

C. Otros Modelos.

En "The Share of Wages in National Income" Ashok Mitra desarrolla un modelo de distribución que, aunque parte de una crítica a Kalecki, continúa por esa misma línea(*), ya que también para él, es el grado de monopolio la fuerza determinante para la distribución.

Mitra considera, que las investigaciones estadísticas de Kalecki no pueden servir de test a su teoría de la distribución, ya que Kalecki no presenta estadísticas para el grado promedio de monopolio. Este vacío Mitra lo cubre en su trabajo (85, pp.33ss), y llega a la conclusión, que sus resultados estadísticos están en contradicción a la teoría de Kalecki. Mitra considera que ello se debe al hecho, que el grado de monopolio no puede ser observado como variable autónoma, ya que él "siempre es dependiente de todo otro juego de magnitudes... de otros, datos más fundamentales, como el salario marginal y los costos de materias primas, la pendiente de la curva de demanda y el volumen de la producción agregada"(28, p.26). De ello que Mitra propone "tratar de alcanzar lo que se podría llamar los datos puros que regulan la economía. En estos datos reales estaríamos tentados a incluir, por ejemplo, el número de competidores y sus decisiones estratégicas, el grado de fuerza o debilidad del mercado como viene reflejado por la magnitud de la elasticidad de la demanda, los coeficientes técnicos como las cuotas de trabajo y de materias primas que gobiernan

(*) Ya que tiene la idea que "our endeavour...should take the form of a movement not away from Kalecki, but rather that of one beyond his analysis"(85, pp.55-6).

el proceso de producción, así como también el nivel de precios de las materias primas y la función de oferta de trabajo. The logical step would, therefore, be to go over from an analysis based on the degree of monopoly to one which deals more directly with these fundamental elements"(85, p.52).

La "General Theory of the Price Level, Output, Income Distribution and Economic Growth" de Sigmund Weintraub señala en esos mismos rubros. Sin embargo, ni éste ni Mitra -aún cuando sus fórmulas son más completas(en el sentido que abarcan más variables) que la de Kelocki- han ofrecido una contribución que signifique una evolución de la Teoría del Grado de Monopolio en cuanto a su valor explicativo.

D. Valoración.

Antes de añadir una nueva determinante de la distribución a nuestro "inventario", habremos de valorar la Teoría del Grado de Monopolio, en especial a partir de tres puntos que en su enfoque nos parecen déjiles.

En primer lugar, consideramos, que el cociente W/Y desarrollado por Kalecki (lo que vale, también, para Mitra y Weintraub) no contiene sino definiciones, aún cuando -por encima de ellas- encontramos alguna información adicional. El cociente de la cuota de salarios sólo tiene valor explicativo, cuando él (y sus componentes) puede ser asumido -incluso si se modifica el nivel de precios, el ingreso real y los precios relativos de los factores- constante. Pero, tal supuesto implicaría, para el grado de monopolio, un comportamiento muy especial de los empresarios, y que no ha sido fundamentado. Para otras componentes de W/Y , p.ej. los precios de las materias primas, él no es realista. Ahora bien, y en ésto se debe buscar la esencia, si esas componentes del cociente no pueden ser tratadas como verdaderos parámetros, habrían de ser determinadas en el sistema, si la Teoría desea explicar la distribución de ingresos. Pero, ésto no se ha realizado.

Aún cuando el grado de monopolio pudiera ser asumido como una constante, su nivel se basaría naturalmente en datos "extra-económicos", como son la "fuerza" de los sindicatos, la influencia de las limitaciones de competencia sobre el lado de la oferta y la demanda, los factores sociológicos, etc. Si éstos varían, necesariamente el grado de monopolio ha de

modificarse; se podría, quizás, decir en qué dirección han de influenciar al grado de monopolio estos datos, pero sobre el grado de la variación no se puede decir nada, ya que faltan las relaciones exactas entre los datos (socio-políticos) y el grado de monopolio. Con ello, él mismo se convierte en un dato exógeno y poco estable, aún cuando se lo puede explicar económicamente (con ayuda de elasticidades de oferta y de demanda, funciones de producción, etc.). Desde un punto de vista metodológico, entonces, el grado de monopolio se acerca, como señala Bauer, a la velocidad de circulación del dinero: "the degree of monopoly, especially in its... application to the secular theory of distribution..., becomes a meaningless portmanteau variable very similar to the velocity of circulation. If an increase in the supply of money fails to result in a rise in prices, we are asked to observe a reduction in the velocity of circulation, whether the increased money represents increased income or not; similarly, whenever there is a change in marginal wage... cost unaccompanied by a proportionate change in price, we are asked to observe a change in the degree of monopoly, although the most widely different reasons may have brought about the result" (3, p.199).

En segundo lugar, las relaciones de la corriente circular -que son el centro de las teorías keynesianas- no se toman en cuenta en los modelos del enfoque del grado de monopolio; él no nos permite relacionar el nivel de la cuota de salarios con el ingreso nacional.

Finalmente, según lo visto, la relación de los precios de factores no tiene influencia alguna sobre la distribución de ingresos; la sustitución entre los factores de producción no tiene cabida en los modelos de esta Teoría. Tampoco se le da la importancia que se merece a la influencia del progreso

técnico sobre la distribución.

De lo anterior, que podemos estar de acuerdo con Scheele en que "las teorías del grado de monopolio echan muy poca luz sobre las relaciones que determinan las 'class shares'"(112, p.357). También Preiser es de esta idea, cuando escribe que esa Teoría "no es capaz de deducir el nivel relativo de los ingresos salariales y de la propiedad; en el fondo, elle sólo responde a la razón de existir de los ingresos de la propiedad", y -más adelante- añade que "sólo explica el beneficio estático, y no el dinámico. En lo que respecta al nivel relativo de los ingresos, su gran enemiga, la Teoría de la Productividad Marginal, ha tratado de llegar a una solución por nuevos caminos"(99, p.300), como veremos a continuación.

E. Bibliografía.

1. El Modelo de Kalecki:

KALECKI, Michael: "The Determinants of Distribution of National Income"; en: *Econometrica*, Vol.VI, 1938.

KALECKI, M.: "The Distribution of the National Income"; en: 'Readings in the Theory of Income Distribution'. Blakiston, Philadelphia, 1946.

KALECKI, M.: "A Theory of Long-Run Distribution of the Product of Industry"; en: *Oxford Economic Papers*, Junio 1941.

KALECKI, M.: "Teoría de la Dinámica Económica". Fondo de Cultura Económica, México, 1956 (1ra. edición en inglés: 1954).

HOSTOW, W.W.: "British Economy of the Nineteenth Century". Oxford, 1948. Ver el Anexo: 'Mr. Kalecki on the Distribution of Income 1880-1913'.

2. Otros modelos del Grado de Monopolio:

PHELPS-BROWN, E.H. y HART, P.E.: "The Share of Wages in National Income"; en: *Economic Journal*, Junio 1952.

PHELPS-BROWN, E.H.: "The long-term Movement of Real Wages"; en: 'The Theory of Wage Determination'. Londres, 1957.

MITRA, Ashok: "The Share of Wages in National Income". Diss. Rotterdam, 1954.

BEINTRAUE, Sigmund: "A general Theory of the Price Level, Output, Income Distribution and Economic Growth". Chilton, Philadelphia, 1959.

3. Trabajos relacionados con esta Teoría:

LAUER, P.T.: "A Note on Monopoly"; en: *Economica*. Londres, N.S. Vol.VIII, 1941.

BERNER, A.P.: "The Concept of Monopoly and the Measurement of Monopoly Power"; en: *The Review of Economic Studies*, Vol.1, 1933-4

BEERS, D.: "Has the Distribution of Income become more unequal?"; en: *Bulletin of the Oxford University Institute of Statistics*. Vol.18, #1, 1956.

STEINDL, J.: "Maturity and Stagnation in American Capitalism". Oxford University Institute of Statistics. Monografía #4. Oxford, 1952.

PARTE III: LA ESCUELA DE LA PRODUCTIVIDAD MARGINAL.

Introducción.

A. La función de producción agregada: Cobb-Douglas.

1. Exposición del modelo.
2. Crítica.

B. El Enfoque de la Oferta y la Demanda Agregadas.

1. El trabajo de Fshl.
2. Comentario.

C. Bibliografía

Por un momento, vamos a retroceder algo en el tiempo, para reconstruir la idea de quienes -luego de los clásicos- parecían poseer la fórmula para explicar la distribución funcional de los ingresos.

Con detenimiento no podemos exponer aquí esta teoría, lo que talpoco es necesario ya que todo texto introductorio a la Economía se dedica extensamente a ello(*).

La Teoría de la Productividad Marginal es, entonces, otra que utilizan muchos autores, en su búsqueda por explicar la distribución de la Renta entre los grupos de la actividad económica. Descubrió el principio de la productividad marginal para la renta, el salario y el interés, así como fue deducido por Thünen. Más adelante, Jevons, Walras, Pareto, Menger, Böhm-Bawerk y J. B. Clark lo desarrollaron, en parte independientemente, hacia una teoría de la distribución*(62, p.50).

Postulan, los que defienden esta teoría, que los empresarios(según la versión de Fay) combinan los tres factores de producción(trabajo, suelo y capital), de tal manera, que sus beneficios sean máximos. Esto lo hacen con ayuda de funciones de producción que determinan las relaciones técnicas entre factores de producción y cantidad del producto final, y se diseñan en base a los precios vigentes de los factores y bienes finales. La competencia de los empresarios por esos factores de producción escasos determina precisamente aquellos precios de factores y, con ello, la distribución del producto nacional neto a los trabajadores, y a los que poseen el capital y la tierra(y si queda aún beneficio, también a los

(*) En el Anexo V hemos expuesto con más detalle los Principios de esta Escuela.

empresarios).

La "ley" de la Distribución, y con ella la idea central de esta Teoría, es entonces, que en casos de competencia perfecta (es decir, la falta de todo momento de poder) los dueños de los diversos factores de producción recibirán ingresos de un nivel, que corresponden a su producto marginal o, si se quiere, a su escasez relativa. De modo que, hechos objetivos -como son las cantidades dadas de los factores de producción y la ley de rendimientos decrecientes- determinan, a la vez, la Producción y la Distribución en una economía.

Como se notará inmediatamente se trata de una teoría de análisis parcial, pero "si la teoría de la distribución ha sido durante mucho tiempo una teoría microeconómica, en el momento actual está tomando una orientación macroeconómica, sin que pueda decirse que la teoría microeconómica haya sido destruida o que esté superada" (7, t. II, p. 48). De ahí, que no sea inútil el análisis de estas teorías.

El uso que se le ha dado a la Teoría de la Productividad Marginal para explicar la Distribución ha sido aprovechado por dos grupos de autores; lo que la aplicaron totalmente (y casi sin reservas) elaborando 'funciones de producción agregadas', por un lado, y los que la aplicaron para desarrollar el enfoque de la "Oferta y Demanda Agregadas" de la Distribución. Del primer grupo veremos, en secciones separadas, el trabajo de Cobb-Douglas (ignorarémos contribuciones como, p.ej. la función CES), y del segundo, el trabajo de Föhl (no hemos tomado en cuenta las contribuciones de Hahn y Weintraub, que le son muy similares).

A. La función de producción agregada de Cobb-Douglas

Las críticas de que fue objeto la escuela de la Productividad Marginal son infinitas y de toda índole(*); no tiene sentido ocuparnos aquí de ellas. Nos centraremos más bien en el intento de Cobb y de Douglas de invalidar toda esa gama de objeciones que se le han planteado a la teoría marginalista. Veremos, en la sección 2, que sus esfuerzos -aunque muy valiosos- tampoco permiten evadir una serie de obstáculos.

1. Exposición del modelo.

A fines de la década de los años veinte, Charles Cobb y Paul Douglas(21) desarrollaron una función de producción -ya no meramente microeconómica- que permite analizar el proceso de la distribución.

"Estos autores se mantienen fieles a la teoría de la productividad marginal y a su espíritu, puesto que se utiliza una función de producción para analizar la distribución. Pero no se mantienen en el plano tradicional del análisis microeconómico y sustituyen las investigaciones sobre los precios de los distintos factores por una investigación sobre las magnitudes totales correspondientes"(7, t.II, p.105).

En sus investigaciones estadísticas Cobb y Douglas, y -más tarde- Douglas sólo(24), se concentraron en una función de producción macroeconómica de dos factores de producción: trabajo(d) y capital fijo(K). La función que presentan es la siguiente:

$$Y = bN^k K^j \quad (1),$$

(*) Los ataques más fuertes vienen de personalidades (tan eminentes) como V.Zarnowitz(138), E.Preiser(98), W.Krelle(62, pp.67-71), Solow(120, p.420), Peterson(93), etc.

donde Y representa el volumen de producción industrial; los exponentes reflejan las elasticidades de producción del trabajo ($k = dY/dN \cdot N/Y = \xi_N$) y del capital ($j = dY/dK \cdot K/Y = \xi_K$); y, b es una constante que depende de las unidades de medida que se usan(*).

Con ello estamos en condiciones de detectar la parte de Y que corresponde a cada uno de los factores de producción. Veamos cómo se llega a ello.

Diferenciando parcialmente Y, con respecto a K, obtenemos el producto marginal del capital; procediendo de la siguiente manera:

$$\frac{dY}{dK} = j \cdot b \cdot N^k \cdot K^{j-1},$$

multiplicando, luego, el lado derecho de esta ecuación por Y/Y y por K/K, tenemos:

$$\frac{dY}{dK} = \frac{Y}{K} \cdot j \cdot b \cdot N^k \cdot K^j \cdot K^{-1},$$

que, simplificando y con ayuda de (1), se convierte en:

$$\frac{dY}{dK} = Y \cdot j \cdot K^{-1} = j \frac{Y}{K} = c \quad (2),$$

donde 'c' es el producto marginal del capital fijo (o tasa de beneficios sobre el capital fijo).

Para obtener la parte de P que le corresponde en Y, debemos detectar primero el nivel absoluto de P. Por definición resultan de multiplicar la tasa de beneficios por el stock de capital:

$$P = cK = j \frac{Y}{K} K = jY \quad (3),$$

(*) La elasticidad de la demanda de trabajo es $1/1-k$, y la referente al capital $1/1-j$, como se deduce de Krelle(62, p.63).

de donde:

$$\frac{P}{Y} = j \quad (4).$$

Procedamos de manera similar para llegar a la parte del producto total que obtendrá el trabajo;

$$\frac{dY}{dN} = kbN^{k-1}K^j,$$

$$\frac{dY}{dN} = Y k N^{-1} = k \frac{Y}{N} = w \quad (2a),$$

$$W = wN = k \frac{Y}{N} N = kY \quad (3a),$$

$$\frac{W}{Y} = k \quad (4a).$$

Podemos generalizar, entonces, diciendo que la parte que obtendrá el trabajo o el capital fijo en el producto total será igual al valor de sus respectivas elasticidades de producción (como se deduce de 4 y 4a); es decir, cada factor tendrá un tipo de remuneración igual a su producto marginal.

Cuando la suma de 'k' y 'j' es igual a la unidad (rendimientos constantes a escala), tenemos que Y se va totalmente a manos de capitalistas y trabajadores (el producto se paga plenamente a los dueños de K y N). El empresario no percibe beneficios ni tiene pérdidas de su actividad, porque en ese caso el ingreso Y se agota (de 3 y 3a):

$$kY + jY = Y.$$

Si la suma de los exponentes es menor a uno ("diseconomies of scale") el empresario podrá percibir beneficios. Tendrá pérdidas cuando la suma de los exponentes es mayor a uno ("economies of scale").

La determinación econométrica de los coeficientes k y j de la función de producción mostró en casi todos los

casos, que la suma de ellos estaba muy cerca a 1(*). Además, los coeficientes estaban muy de acuerdo con la respectiva parte del trabajo(o del capital) en el ingreso nacional neto. Así, Douglas(24, p.12) encontró -para la industria de los Estados Unidos en el periodo de 1899 a 1922- que:

$$\begin{aligned}i &= 0.67 \\j &= 0.33 (= 0.05) \\k + j &= 0.33,\end{aligned}$$

y en esta época el producto neto de la industria fue(según 24, p.36) 0.56(1899), 0.64(1904), 0.63(1909), 0.53(1914 y 1919); lo que da un promedio de 0.61, lo que está muy de acuerdo con la serie de datos presentados para k y j(**). Son muy pocas las excepciones a esta "regla"(***)).

Todo ello llevó, por lo tanto, a gran éxito a la teoría de la productividad marginal, y le dió nueva confianza, aún cuando nunca se llegó a explicar claramente porqué esta teoría -que supone competencia perfecta en los mercados de productos y en los de factores-, trabajaba tan bien en un mundo en que los monopolios y oligopolios van adquiriendo cada vez más fuerza. Incluso el mismo Douglas(24, p.3) había

(*) De ello, que se podría usar, también: $Y = bY^k \text{ y } 1-k$
 (***) Los análisis estadísticos efectuados por distintos países y para períodos distintos han demostrado que, en la inmensa mayoría de casos, el valor de k era muy próximo a la parte del salario en el producto W/Y ; así en Estados Unidos, y para el período estudiado, el valor de k es de 0.23 por término medio, mientras que W/Y es de 0.26 por término medio (V. G.H. p.167).
 (***) Iralla señala que "por ejemplo, Marschak y Andrews (Sección Simultaneous Equations and the Theory of Production, Econometrica 12, 1944; pp.1:75es) encuentran, para la industria norteamericana, en 1919: $k = 0.76$, mientras que la parte del trabajo en el producto neto ascendía a 60% (60, p.61).

quedado sorprendido por este hecho, proponiendo como explicación del fenómeno el hecho que las empresas oligopolistas o monopolistas reparten las ganancias con sus trabajadores.

2. Crítica(*).

El desarrollo de la función de producción agregada por parte de Cobb-Douglas es, como dijimos, un meritorio intento por evadir algunas de las diversas críticas hechas a la teoría de la Productividad Marginal. Sin embargo, este enfoque tampoco es adecuado para la solución del problema de la distribución; especialmente, porque:

-Supone competencia perfecta en todos los mercados; hipótesis que contrasta con la realidad actual: Hoy en día ya no podemos ignorar el oligopolio, el monopolio, la competencia monopolística, etc.

-No incluye explícitamente todos los factores de producción. Se olvida, por ejemplo, de los productos intermedios, tierra, materias primas; tampoco toma en cuenta el trabajo independiente de los dueños de firmas. Esta función agregada, entonces, sólo se refiere al trabajo(dependiente, determinado contractualmente) y al capital fijo.

-Al calcular la elasticidad de la demanda de trabajo, se llega a la conclusión que ella es demasiado elevada(**), y que para que el trabajo perciba un ingreso positivo en la Renta, la elasticidad de la demanda no debe ser nunca inferior

(*) Este esbozo está basado en: Barre(7, t.II, pp.187-8); Krelle(62, pp.67ss); Scheele(112, pp.341-2) y Bombach(11, pp. 119ss).

(**) Según R.Barre ha de estar entre 2.5 y 5.0, ya que las estadísticas disponibles de k van de 0.6 a 0.8 y la fórmula de la elasticidad es, como vimos, $1/1-k$.

a la unidad. De aquí, que todo aumento de salario disminuirá la masa total de salarios (y el volumen de ocupación); de modo que esta tesis excluye toda posibilidad de influencia por parte de los sindicatos o el Estado para mejorar la situación del trabajador.

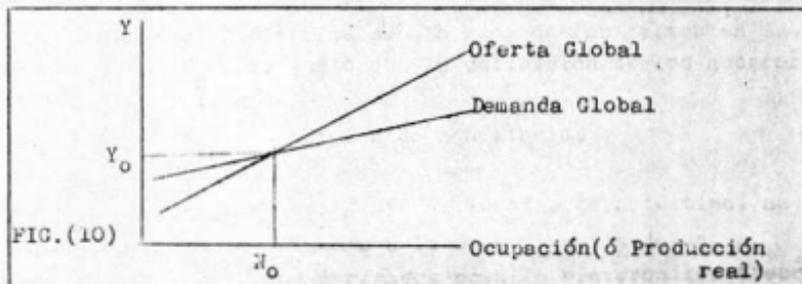
-No toma en cuenta el progreso técnico. En la función de producción que utilizan no hay espacio para modificaciones en el "horizonte técnico" (Lombach). O, para hablar en términos gráficos (ver Anexo V), sólo se permiten movimientos a lo largo de las isocuantas (sustitución), pero no -lo que equivale al progreso técnico- traslados de todo el sistema de isocuantas.

-Considera, finalmente, que la Distribución viene determinada únicamente por factores técnicos; todo efecto político, psicológico o sociológico no tiene influencia sobre ella.

Logra, entonces, una gran simplicidad explicativa esta teoría, pero cometiendo graves errores. Sin embargo, y a pesar de todas estas debilidades, veremos que la función de producción ha tomado asiento cómodamente -en una u otra forma- en la Teoría Contemporánea de la Distribución, y en especial, como veremos en seguida, en el enfoque de la Oferta y Demanda Agregadas.

B. El enfoque de la Oferta y la Demanda Agregadas.

El ingreso nacional, por un lado, y el número de trabajadores empleados o el output, por el otro, están determinados -así lo estipulan los autores de estos modelos- por el punto en que se cortan la curva de Oferta Global (que es la que relaciona los ingresos esperados con la oferta de mano de obra o con la producción real) con la curva de Demanda Global (que refleja la dependencia de los gastos agregados de la ocupación o del producto real). El gráfico que sigue aclara esto.



Del Output o de la Ocupación dependen, junto con los ingresos esperados (es decir, el ingreso nacional "ofrecido"), los ingresos de los factores (o los beneficios); y de ahí se obtienen los beneficios (o los ingresos de los factores de producción) como valor residual. Los ingresos de los factores son el producto de la cantidad del factor y del precio de él, éste determinado por las curvas de oferta y demanda del factor.

Dado, entonces, el ingreso nacional -con ayuda de la condición de equilibrio- queda determinado el Output o la

Ocupación, y con ello los ingresos de los factores de producción o los beneficios. Así se llega a determinar la distribución dentro de nuestra economía cerrada.

Estas teorías, como se puede deducir de lo anterior, hacen uso de los descubrimientos de la Teoría de la Productividad Marginal como ninguna otra teoría macroeconómica de la Distribución. Pero, por encima de ello, contienen también el principio básico de las Teorías Keynesianas, ya que forma parte de sus modelos la condición de que los ingresos esperados de las empresas (el ingreso nacional) ha de ser igual a los gastos agregados de los diversos grupos de sujetos económicos, y que estos gastos globales son la suma de los gastos en inversión y consumo. Y, junto con la definición de los ahorros,

$$Y = C + S,$$

obtenemos de ahí la condición de equilibrio:

$$I = S.$$

Sin embargo, el grupo de teorías de este tipo, no le ha dado tanta importancia a la determinación del nivel monetario de los gastos agregados como lo hicieron las "teorías $I=S$ ".

Finalmente, hay que anotar que, ya que los gastos de los diversos grupos de sujetos económicos se hacen, en parte, por los gastos de las empresas -ingresos de los factores y beneficios-, y, en parte, dependen de ellos mismos; y, ya que los gastos de las empresas son determinados por el Output o por la Ocupación, los gastos de los diversos grupos económicos -la demanda agregada- son también, indirectamente, una función del output o de la ocupación.

Analizaremos aquí solamente el modelo de Föhl, quien

intenta de esa forma determinar y explicar la distribución de la Renta.

Hay dos trabajos más, que buscan explicar la distribución de esa manera; pero, no nos ocuparemos aquí de ellos. Uno, el de P.H.Hahn(40) es más sencillo que el que vamos a exponer; el otro, de S.Weintraub(136) es mucho más complejo.

1. El trabajo de Föhl.

Para el sistema de siete variables desconocidas, Föhl presenta las siguientes ecuaciones para solucionarlo:

$$Y = C + I \quad (1);$$

$$Y = W + P + R \quad (2),$$

variables que con excepción de P(beneficio empresarial neto), son función del ingreso nacional real(Y_R), de la siguiente manera:

$$Y = f_Y(Y_R) \quad (3)(*);$$

$$C = f_C(Y_R) \quad (4);$$

$$I = f_I(Y_R) \quad (5);$$

$$W = f_W(Y_R) \quad (6);$$

$$R = f_R(Y_R) \quad (7).$$

Föhl diferencia, entonces, los ingresos por concepto de salarios(W), intereses(R) y beneficios netos de los empresarios(P). El trabajo y el capital son los factores de producción que toma en cuenta, de modo que los ingresos de los factores(W, R) se contraponen a los de los empresarios(P).

Las diversas funciones han sido elegidas de tal

(*) Si se desea, se puede eliminar la ecuación (3) y usar en cambio la siguiente: $P = f_P(Y_R)$.

manera, que obtenemos una solución determinada. Esta estará dada en el punto E de los gráficos, donde oferta y demanda globales se igualan.

En un primer gráfico, el que sigue, se grafica la demanda global (ecuación 1) y sus componentes.

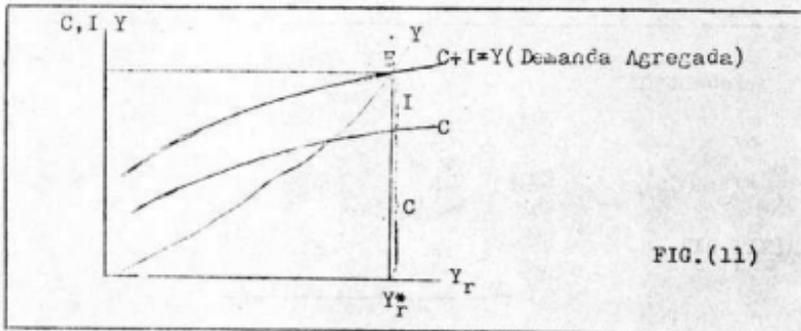


FIG. (11)

En este diagrama hemos graficado el Consumo y la Inversión como función del producto nacional real (Y_r). Como se puede apreciar, la función Consumo es de tipo keynesiano. Las inversiones, también son -entre otros- dependientes del producto real; "...refleja ella el nivel que han de tener los gastos I en bienes de inversión, para que los gastos globales $C+I$, dada una capacidad de producción Y_r^* , iguale el ingreso de equilibrio Y^* " (33, p.15).

En el siguiente cuadrante (fig.12) representaremos la oferta agregada (ecuación 2). Se muestra, en él, a partir de la curva Y, la demanda monetaria Y necesaria, para que en el punto de equilibrio -dadas, la estructura de las empresas y el tipo de mercado- lleguemos a un determinado ingreso nacional real Y. La curva de los costos por salarios W, nos señala

entonces los gastos de trabajo en esa situación; la función R indica los costos de capital que se han de asumir. Lo que queda son los beneficios del empresario P . Ese nivel de beneficios es cada vez lo suficiente, como para que los empresarios tengan el incentivo para producir el ingreso nacional real necesario (Y_T^*).

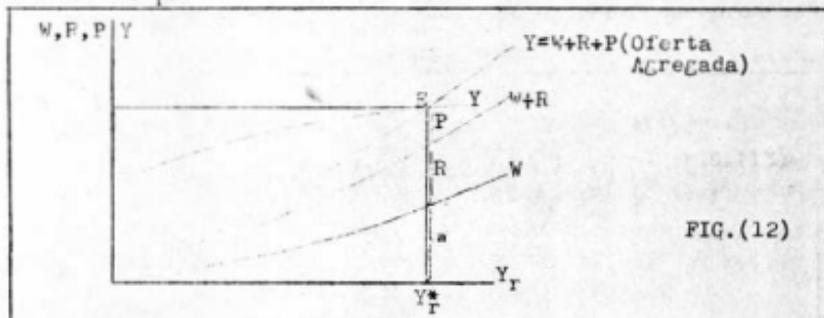
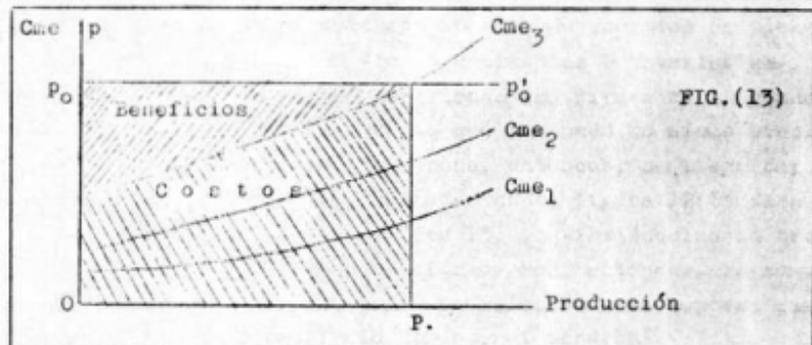


FIG. (12)

Ahora bien, ¿cómo se generan las curvas de este gráfico (fig. 12)? Fue la parte de la exposición de Barone, quien ordena las firmas de una rama (de alguna industria), que produce un mismo bien, según el nivel de costos unitarios en la abscisa de un sistema de coordenadas, dibujando en él la curva de costes medios de cada firma de esa rama de la industria. El nivel de producción del conjunto de firmas estará dado por el punto en que esta curva de costes corta la horizontal de los precios. Los costes de la empresa que figura justamente en este punto habrá cubierto, con los ingresos que percibe de sus ventas, sus costes. Es ésta la firma marginal. A la larga, todas las empresas que tengan costos medios mayores tendrán que retirarse de la actividad productiva.

Los ingresos de esta rama industrial (suponiendo que

conste sólo de tres firmas) están representados -en la fig. 13- por el rectángulo que forman la horizontal de precios por la vertical de la producción(OP) multiplicados. Los costos totales de la rama son los que figuran bajo la curva de costos promedios de la empresa marginal (Cue_3). El área que muestra la diferencia es el Beneficio de la rama industrial; Consta de los beneficios diferenciales entre las empresas que producen a menor costo y la "empresa marginal".



Si del lado de la Demanda se hace necesaria una expansión de la producción, se introducirán al proceso productivo (y de competencia) las firmas extra-marginales (ó las partes extra-marginales de las firmas que aún están en competencia); ello, sin embargo, es sólo posible luego de un aumento del precio del bien. Pero, con éste también aumentan, necesariamente, los beneficios diferenciales. De esta manera, una cantidad real determinada de producción está ligada íntima e inconfundiblemente a un nivel determinado de beneficios y de demanda. Solamente beneficios totales mayores permiten llevar a un aumento de la cantidad de producción.

Y todo ésto, Föhl lo generaliza, lo aplica, a toda la economía. Pero aquí, como él mismo lo reconoce(33, p.12), aparece el "problema de integración"(es decir, las dificultades de agregación) que dificulta el procedimiento, ya que hay que tomar en cuenta infinidad de bienes y varias ramas industriales. Sin embargo, como procede Föhl, si se suponen constantes las relaciones de precio de los bienes, así como las relaciones de demanda entre los distintos bienes, desaparece la dificultad. Entonces es posible el cálculo a partir de canastas de bienes y sus respectivos precios -todos constantes e invariables-, y se puede proceder a sumar, para todas las firmas de la economía así como para las diversas ramas que producen un mismo bien.

De estas curvas de Erone, entonces, se llega directamente a las relaciones graficadas en la figura 12(tomando las áreas respectivas del gráfico 13, convirtiéndolas en ordenadas para la fig.12). Los beneficios son, entonces, la suma de los beneficios diferenciales en relación a la empresa marginal(que no tiene beneficio alguno, ni pérdida).

A manera de resumen, vamos a exponer el modelo completo, juntando las gráficas 11 y 12, en la figura 14. El ingreso nacional real de equilibrio Y_f se obtiene ahí en el punto E, en el que se cortan las curvas de demanda(C+I) y de oferta(Y) agregadas. Ésto, porque sólo en ese punto la demanda global va a generar unos beneficios(P) que permitan formar la producción real(Y_f) y los ingresos de los factores(W,R) que llevan a esa demanda global. A menor producción real, la demanda global sobrepasa los costos por factores y el beneficio necesario, de modo que la producción tiende a expandirse; a mayor producción real(en relación a la demanda) sucederá lo

invereo. Hay, entonces, una tendencia de "equilibrio estable" en el sistema (y que se centra en el punto E).

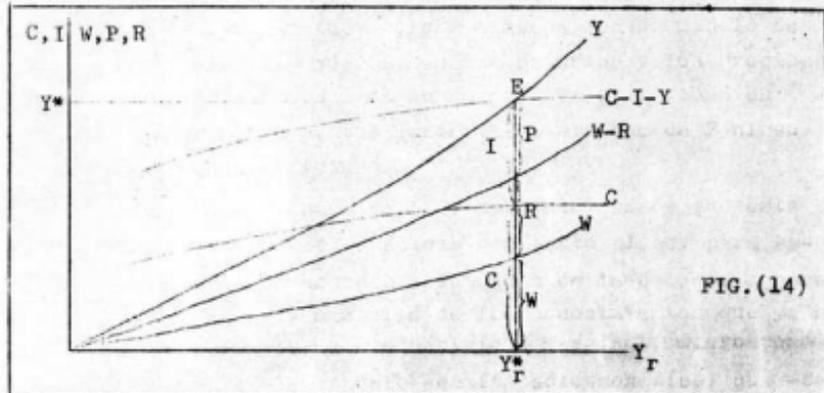


FIG. (14)

2. Co-comentario.

La teoría de Föhl es sencilla y, en principio, clara; en lo referente a su contenido algo indeterminada, ya que las funciones que usa han sido trazadas algo a la volada, a partir de "ideas plausibles".

Krelle (62, p. 90) duda que para la exposición de su modelo se haga necesaria la poco transcendente "teoría de los beneficios diferenciales" (aparte que no viene confirmada por la Teoría de la Firma). Considera que, aún cuando todas las empresas tuvieran la misma estructura de costes, podría haber beneficios; también en ese caso de funciones de producción clásicas, solamente precios más altos llevarían a un mayor volumen de producción. Pero, para llegar a la conclusión de Föhl, termina, no se hace necesario el uso de la teoría de las ganancias diferenciales.

Niehans(90, p.50) le critica que no toma en cuenta el problema de la sustitución, que trabaja con un modelo de competencia perfecta y que la tasa de salarios y los precios no aparecen explícitamente en su modelo. Pero, la toma en cuenta de todos estos puntos quitaría al sistema de Pöhl su gran ventaja: La simplicidad.

Finalmente, Schuele(112, pp.150ss) añade que esta teoría sólo sirve para el análisis del corto plazo, para esclarecer el efecto de un cambio autónomo de la demanda agregada. Pero, tampoco aquí va más allá de los conocimientos que ya nos ha traído la Teoría de la Productividad Marginal, microeconómica y de análisis parcial; en este sentido sólo nos dice, que -dado el stock de capital- un incremento de la demanda global(monetaria) debe llevar a un incremento más que proporcional de los beneficios, porque -debido a la ley de rendimientos decrecientes- los costos marginales suben por encima de los costos medios en todas las industrias. Por otro lado, el instrumental que desarrollan, no permite analizar las consecuencias de una modificación de las variables sobre el lado de la Oferta Agregada(progreso técnico, incremento autónomo de los salarios).

C. Bibliografía

1. Acerca de los Principios de la Escuela:

- CLARK, J.E.: "The Distribution of Wealth". Nueva York, 1927.
FICES.: "The Theory of Wages". Londres, 1932.
FELLMEN, W.: "Significance and Limitations of Contemporary Distribution Theory"; en: American Economic Review, Mayo 1953.
PREISER, Eric.: "Erkenntniswert und Grenzen der Grenzproduktivitätstheorie"(1953); en: 'Bildung und Verteilung des Volkseinkommens'. Vandenhoeck & Ruprecht. Götting, 1963(3a.edición).
FRIEDMANN, Milton: "Teoría de los Precios". Alianza Editorial. Madrid, 1966(ed.original en inglés: 1962); cap.8ss.
ZAROWITZ, Viktor: "Die Theorie der Einkommensverteilung". Mohr. Tübinga, 1951.

2. La función de producción agregada, Cobb-Douglas:

- COBB, C.W. y DOUGLAS, P.E.: "A Theory of Production"; en: American Economic Review, Mayo 1928.
DOUGLAS, PH.: "Are there Laws of Production?"; en: American Economic Review, Marzo 1948.
HOUTHAKKER, H.S.: "The Pareto Distribution and the Cobb-Douglas Production Function in Activity Analysis"; en: Review of Economics and Statistics, Vol. XXIII(1), #60, 1955-6.
NEIDERSHAUSEN, H.: "On the Significance of Professor Douglas' Production Function"; en: Econometrica, Vol. VI, 1938.
PHELPS-BROWN, E.H.: "The Meaning of the Fitted Cobb-Douglas Function"; en: Review of Economics and Statistics, Nov. 1957.
REDER, M.W.: "Rehabilitation of Partial Equilibrium Theory"; en: American Economic Review, Mayo 1952.
SOLOW, R.M.: "Technical Change and the Aggregate Production Function"; en: Review of Economics and Statistics, Agosto 1957.
ZELLNER(y otros): "Specification and Estimation of Cobb-Douglas Production Function Models"; en: Econometrica, Vol. XXXIV(4), Octubre 1966.

3. El Enfoque de la Oferta y Demanda Agregadas:

- FOEHL, Carl: "Möglichkeiten einer künftigen Fiskalpolitik"; en: Weltwirtschaftliches Archiv, Vol.79, 1957.
HAHN, F.H.: "The Share of Wages in the National Income"; en: Oxford Economic Papers, Vol. III(2), Junio 1951.
WEINTRAUB, Sigmund: "An Approach to the Theory of Income Distribution". Chilton. Philadelphia, 1950.

PORTE IV: ESFUERZOS RECIENTES DE INTEGRACION.

Introducción.

A. Integración de los enfoques Keynesiano y Neo-Clásico

1. Introducción.
2. El modelo de Findlay.
3. Resultado.

B. Las teorías Keynesiana y del Grado de Monopolio integradas.

1. Introducción.
2. La contribución de Preiser.

C. El enfoque "estructural"

1. Introducción.
2. Los elementos de la teoría de Niehans.

D. Bibliografía.

Alrededor de la teoría macroeconómica de la distribución se ha gestado un silencio absoluto desde 1964. Ello sorprende, ya que -no mucho antes- infinidad de autores reconocían la importancia(*) de su desarrollo y aplicación, a la vez que de su imperfección(**).

Las revistas especializadas de Economía son un instrumento útil para detectar los esfuerzos innovadores en las diversas ramas de la Teoría Económica. Y, tales publicaciones(***) no traen un solo artículo que intente un nuevo enfoque para explicar la Distribución, o que siquiera trate de hacer una evaluación de los modelos aparecidos, y que nos permitiría deducir -lo que es muy importante para ubicarnos- "in what directions the winds are blowing"(109, pp.174-5).

Es difícil detectar el por qué de tal actitud retráida. Posiblemente la falta de evidencia empírica, contribuya en gran parte a ello(108, pp.182ss). Por otro lado, si estamos de acuerdo con la idea que la Teoría de la Distribución "es la coronación y culminación de toda la Teoría Económica"(62, p.V), habremos de resignarnos por un buen tiempo, hasta que las herramientas necesarias para tal empresa hayan sido pulidas(e, incluso, hasta que otras nuevas hayan sido creadas), para poderlas usar con algún éxito en la Teoría

(*) Véase Scheele(112, p.9), Krelle(62, p.V), Stobbe(127, p.131).

(**) Lo que se debe de consultar los trabajos de Niehans(90, p.10), Friedman(3, p.269), A.Marchal(72, p.463), Reder(101, p.246), Barre(7, p.II, p.49), Peterson(93, p.448); así como de la introducción a los "Readings in the Theory of Income Distribution"(Philadelphia, Toronto, 1946).

(***) Quarterly Journal of Economics, American Economic Review, Econometrica. Advertimos que estas revistas tampoco hacen referencia -en sus Anexos- a alguna novedad en el área anglosajón.

Modernas de la Distribución. Finalmente, en tercer lugar, es posible aunque, si somos sinceros, no creemos realmente en ello- que se esté esperando los resultados de la investigación -que señala por nuevos rumbos- emprendida por Jean Marchal y su grupo (en la Parte V veremos ésto en detalle).

Sin embargo, en el corto tiempo de esta década, lo que se ha hecho en el campo que nos interesa es de gran importancia, ya que esos trabajos buscan integrar elementos de los diversos enfoques aparecidos anteriormente (y que ya hemos visto en nuestro análisis). En esos modelos tratan de fundir la determinante más importante de un enfoque con la de otro. Hay incluso quienes, como Niehans y Krelle, han diseñado modelos en los que incluyen los tres tipos de enfoques más importantes.

De modo que estos modelos, aunque muy diferentes el uno del otro, y aún con grandes deficiencias, son una prueba que los enfoques anteriores no son -como se piensa- sustitutos; usando inteligentemente las partes más importantes de los modelos macroeconómicos anteriores, señalan más bien a una complementariedad en las determinantes que explican la Distribución.

Esperamos, que en un futuro no muy lejano, tales intentos se multipliquen: Somos de la idea que tal integración es necesaria y posible desde un punto de vista teórico; cuando pasemos a ver los distintos modelos veremos si tal ambición ha culminado con éxito, lo que nos permitiría decir que tal "fusión" también es posible desde un punto de vista "técnico".

Veremos, sin embargo, que los modelos se tornan extremadamente complicados, no sólo para resumirlos aquí, sino incluso para su comprensión en la forma original. Es ello, sin

esbarro, algo que no ha de sorprender ante el enorme problema planteado, acerca de los mecanismos y las determinantes que rigen la Distribución de la Renta(*).

Por otro lado, el afán de trabajar con modelos demasiado sencillos -así como los han presentado varios autores-, incluso puede convertirse en el mayor obstáculo para responder al tema que nos interesa aquí. Todos sabemos, que la sencillez es un mérito (y no sólo en la Ciencia), pero en este caso

"el sistema teórico se convirtió en escenario de marionetas: El ingenio se sometió a la ilusión y sigue las evoluciones de las muñecas de madera, como si fueran seres con voluntad propia. El que sabe, por otro lado, dirige su interés sobre aquellos actores verdaderos que jalan las pitas detrás del escenario. Pero, a diferencia del teatro de marionetas, en la Ciencia no han de permanecer ocultos los actores verdaderos. En todo lugar en que este tipo de sencillez resulte engañoso, la discusión puede tornarse invisible y, con ello, improductiva... Pero, a la vez, tenemos el remedio a la mano: Aquellas fuerzas, que hasta ahora actuaron sólo en la oscuridad, han de ser incluidas en el sistema y, de esta forma, han de ser puestas a la luz del proscenio... Mientras no se cumplan estas condiciones, el sistema muy bien puede ser 'sugestivo', 'interesante' y hasta de efecto político, por está a su vez mal construido desde un punto de vista científico y, por ello, no puede ser fuente de nuevo conocimiento de confianza y fructífero. Mayor será también el peligro de llegar desde conclusiones erróneas hasta las observaciones más paradójicas"(90, p.11).

A este hecho se han propuesto poner fin los autores de este tipo de modelos.

De ello, también, que nos hemos decidido -amenazados por acabar con la paciencia del lector- presentar tres modelos más en esta Parte. Tenemos conocimiento de siete modelos que

(*) La extrema complejidad de los modelos, nos ha obligado -para redactar con algún éxito esta Parte- a recurrir, en algunas partes, a la ayuda de la "Teoría de la Distribución" de Krelle(62, pp.90ss) y a "Las Teorías Macroeconómicas de la Distribución" de Scheele(112, pp.186-235).

habrían de presentarse en esta Parte. El primer grupo busca soldar la teoría keynesiana con la neo-clásica; Robinson(104), Pindlay(32) y Gallaway(31) pertenecen a él. Stobbe(127, 128) y Preiser(100), por otro lado, construyen sus modelos a base de la Teoría del Grado de Monopolio y de la Keynesiana. El dúo Michans(30) y Krelle(62) consideró necesario unir las enseñanzas esenciales de las teorías keynesiana, neo-clásica y del Grado de Monopolio de la Distribución, para el diseño de su enfoque "estructural". Veamos, a continuación, un modelo representativo de cada grupo por separado.

A. La integración de los enfoques keynesiano y neo-clásico.

1. Introducción.

Hemos visto, que las modernas teorías macroeconómicas han aprovechado muy poco la contribución de la teoría neoclásica de la Distribución. Así, las condiciones técnicas de producción no ocupan un lugar preponderante en las teorías keynesiana y del grado de monopolio. Tampoco el enfoque de la Oferta y Demanda Agregadas hace uso del concepto de función de producción. Es decir, ninguno de los tres tipos de modelos toma en cuenta la relación entre los precios de los factores de producción(*). De modo que en esos trabajos los 'coeficientes técnicos' son constantes o vienen determinados exógenamente.

En este sentido, creemos, no se debería subestimar la importancia del principio de sustitución. Por lo menos el nivel del ingreso nacional no habría alcanzado las alturas que ha adquirido al día de hoy, si no habría la posibilidad de sustituir trabajo por capital. Lo mismo se puede prolongar, ceteris paribus, a la distribución. Pero, aún cuando éste no fuera el caso, una función de producción agregada para determinar el ingreso nacional real y el nivel de precios debería ser la base para construir con mayor éxito la teoría macroeconómica de la Distribución; ello, porque es la meta de los nuevos enfoques, la de integrar la teoría de la formación del ingreso nacional con la de su distribución. Incluso para introducir la determinante del progreso técnico, que se hace tan necesaria, una función de producción agregada puede ser un punto de partida

(*) También se puede incluir en esto, la versión dinámica de Kaldor, en la que su "technical progress function" no juega el mismo rol de la función de producción común.

bastante plausible.

Por otro lado, y como ya hemos dicho, el enfoque keynesiano debería ser el fundamento de una moderna teoría de la distribución. Pero, como también ya hemos hecho notar, no es satisfactorio, ya que sólo toma en cuenta el comportamiento de los empresarios en relación a sus decisiones de inversión, olvidándose que sus decisiones en cuanto al output, política de precios, etc., también cumplen una función importante en cuanto a la distribución.

Estas observaciones introductorias explican por qué una serie de nuevas contribuciones en el campo de la Teoría de la Distribución, han estado de unir el enfoque macroeconómico keynesiano con los elementos de la teoría neoclásica de la distribución(*). En especial, usando el principio de sustitución, las condiciones técnicas de producción, para hacerlo formar parte de una teoría macroeconómica de la distribución. La constancia de los coeficientes técnicos, así como la del grado de monopolio, que se suponían dados, se desechan; se toma en cuenta, que -de acuerdo a las elasticidades de la oferta de factores y de las condiciones técnicas de la producción- los factores de producción pueden ser sustituidos entre sí. Con ello, el coeficiente de capital, la productividad del trabajo, así como la parte de los beneficios en el ingreso nacional se hacen variables; de modo que el principio de la igualdad I-S y el grado de monopolio no son ya suficientes como determinantes de la distribución.

(*) Junto a los trabajos de JOHN ROBINSON(104) y de FINDLAY (32), ha aparecido un tercero, el de GALLAWAY, que va en la misma dirección: "The remainder of this study will be devoted to... an integration of the micro-theory of relative shares with Kaldor's macro-theory"(39, p.577).

Tratarémos aquí únicamente la contribución de Findlay. El trabajo de Gallaway lo consideramos poco trascendente, y la exposición y la valoración de la contribución de la señora Robinson a la Teoría de la Distribución se hace -al menos para nosotros y en este espacio tan reducido- extremadamente difícil discutir aquí. En especial, ésto se debe al hecho que en su "Accumulation of Capital"(104) no se encuentra un sistema formalizado; es decir, la discusión es únicamente verbal y bajo supuestos constantemente cambiantes. Así se generan una infinidad de casos individuales - un criterio y exposición generales resultan, por ello, muy difíciles realizar(*). Por otro lado, Joan Robinson es extremadamente precisa en la definición y desarrollo de sus instrumentos; pero, lo que se gana con ello, se pierde en el sentido que no permite cristalizar ideas generales y conclusiones únicas y claras.

2. El modelo de R. Findlay.

En su trabajo "Economic Growth and the Distributive Shares"(32), Findlay se propone "to combine the Macroeconomic approach of Mr. Kaldor, who emphasizes the investment-income ratio as the major variable affecting the distributive shares with the neo-classical analysis of Professor Hicks, which runs in terms of factor proportions and production functions" (32, p.167).

El sistema está caracterizado por dos bienes (de consumo y de inversión); por dos factores de producción homogéneos (trabajo y capital), cada uno de los cuales tiene su

(*) En las conclusiones a esta Parte, sin embargo, nos aventuraremos a hacer algunos comentarios acerca del enfoque de Robinson.

precio (tasa de salario e interés, respectivamente); y por dos tipos de ingresos (del factor trabajo y del de capital).

Supone, además, competencia perfecta en todos los mercados, "constant-returns to scale", incremento del potencial de trabajo dado exógenamente, oferta de trabajo y de capital totalmente elástica y, finalmente, que no hay progreso técnico.

A partir de estos supuestos podemos construir una curva de transformación entre bienes de consumo y de capital para el periodo inicial. Ella es cóncava al origen y cualquier punto sobre ella refleja cierta producción de bienes de capital y de consumo. La tangente a ella representa la relación entre los precios de ambos bienes (p_C y p_K , respectivamente); relación que denominaremos r (p_C/p_K). Uno de los precios puede ser elegido libremente, incluso dado el ingreso nacional (nominal). En el gráfico que sigue (fig. 15), la distancia OK' muestra el output de bienes de capital (K), mientras que la tangente a la curva de transformación en el punto R , "...when it intersects the Capital Goods Axis, as at S , determines national income measured in terms of that commodity" (32, p. 171). "I/Y is therefore the ratio of OK' to OS " (32, p. 172). Reformulando lo anterior, tenemos:

$$I = p_C K \quad (1),$$

$$Y = p_C C + p_K K \quad (2),$$

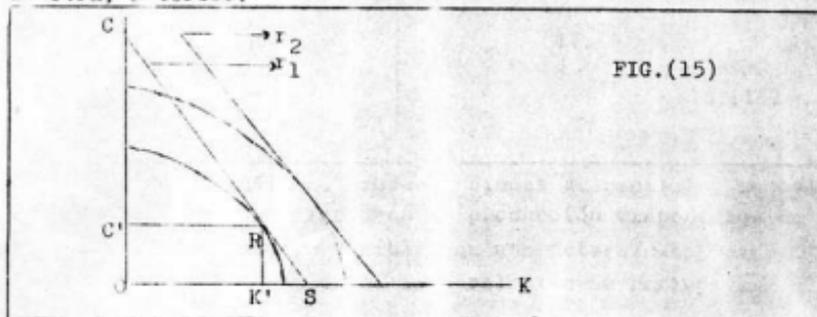
$$\frac{I}{Y} = \frac{1}{r} \frac{1}{C/K + 1} \quad (3),$$

donde OC' representa el "output" de bienes de consumo.

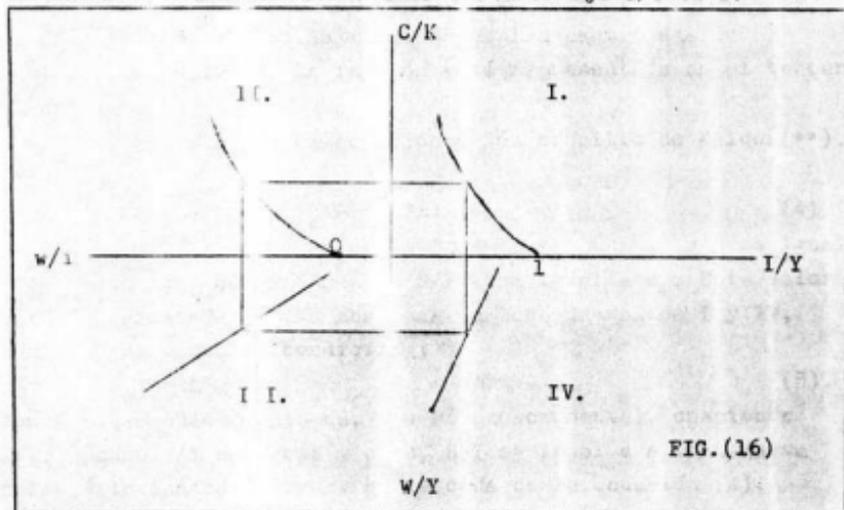
Si la relación C/K disminuye (es decir, cuando OR gira hacia abajo), "the output of capital goods rises and the national income measured in terms of Capital Goods falls. The

investment-income ratio therefore rises as C/K falls" (32, p.172). "Since r will generally shift from period to period the same investment-income ratio over time does not imply the same C/K " (32, p.171).

Con la relación C/K del periodo corriente(actual) está dado el output de bienes de capital para el periodo actual y, con ello, el stock de capital del periodo siguiente(luego de restar la depreciación). Ya que las modificaciones de la oferta de trabajo en el periodo siguiente vienen dadas autónomamente, con las decisiones de la cuota de inversión del periodo actual y dados el ingreso nominal y el precio de un bien, tendremos determinado el uso de factores para el periodo siguiente. Si la oferta de trabajo no ha bajado, esta curva esta curva estará ubicada más a la derecha y no cortará la curva antigua. Si la oferta de trabajo y el stock de capital no han aumentado en la misma proporción, la nueva curva de transformación será "paralela" a la anterior. Así se puede desarrollar, dada cada vez la relación de los precios de los bienes de consumo y de capital(r), una curva de transformación a partir de otra, anterior.



Hagamos funcionar el modelo con ayuda de un gráfico (fig.16). Como muestra la ecuación (3), para el periodo actual, la cuota de inversión es inversamente proporcional a la relación entre la producción de bienes de consumo y de capital. Cuando sólo se producen bienes de inversión (de capital), C/K será cero, y la cuota de inversión será 1; en el caso inverso, cuando sólo se producen bienes de consumo, la cuota de inversión será cero y C/K será infinito. Esta relación figura en el primer cuadrante de la fig.16. La forma de esta curva depende del tipo de curva de transformación. Ella corta el eje I/Y en 1.



Cuando sólo se producen bienes de capital y se quiere ocupar plenamente los factores de producción disponibles de esta industria, ello sólo es posible con una determinada relación de los precios de los factores. Esta relación se refleja por el

punto t sobre la abscisa del segundo cuadrante. Si se aumenta la producción de bienes de consumo a costa de la de bienes de capital, se demandará más trabajo y menos capital de lo que cada factor se libera (*); w/i debe aumentar con el aumento de C/K . Todo esto refleja la curva que figura dentro del segundo cuadrante.

Ya que las cantidades de trabajo y capital disponibles están dadas para este período, la relación de los ingresos de los factores puede ser determinado para cada relación de los precios de los factores. La relación es lineal; la pendiente de la curva depende de la relación de las cantidades de factores disponibles. La función está representada en el tercer cuadrante.

Del sistema de ecuaciones más sencillo de Kaldor(**), sigue que:

$$S/Y = s_T + (s_C - s_T)P/Y \quad (4).$$

Esta función figura en el cuarto cuadrante. Cuando W/P es igual a cero, de modo que P/Y sea ∞ , S/Y será igual a s_C . Este valor está representado en las abscisas de los cuadrantes I y IV, tomando en cuenta la condición :

$$I = S \quad (5).$$

Con W/P ascendente (ésto es, con P/Y descendente), desciende S/Y ; cuando P/Y es igual a cero, S/Y es igual a s_T . La curva del cuarto cuadrante, como viene dada de la ecuación (4), cae entonces con una cuota de salarios ascendente y se hace asíptótica al eje W/Y cuando $S/Y = s_T$.

(*) Ya que Lindlay supone que, a cada relación de los precios de los factores, la relación del factor capital utilizado al del factor trabajo es mayor en la industria de bienes de capital que en la de bienes de consumo.

(**) Ver página 36, ecuación (8).

3. Resultados.

Consideramos que el intento de retomar el elemento más importante de la teoría neoclásica -el principio de sustitución- en la teoría microeconómica de la distribución, no ha tenido el éxito que uno podría haber esperado (lo que no quita que sean más completas que las esbozadas anteriormente). Para Robinson el grado de monopolio no es ponderado, y Findlay supone competencia perfecta en todos los mercados. La introducción del principio de sustitución por Robinson ha sido realizado de tal forma, que de nada nos sirve. Findlay sí nos hace claramente conscientes de la importancia de la sustitución de factores en la distribución de ingresos (y el crecimiento económico), por el uso de una curva de transformación, cuyo contextura depende de las funciones de producción de los bienes de consumo y de capital. Ya que Findlay es el que más uso da a la teoría de la productividad marginal, las debilidades de ésta se reflejan más fuertemente en su modelo; Hay que suponer una oferta de factores totalmente inelástica y la bifurcación del ingreso nacional en Consumo e Inversión no puede ser explicada satisfactoriamente.

Otro efecto negativo de las teorías que pertenecen a este acápito es el hecho que trasladan afirmaciones microeconómicas a las relaciones macro-económicas sin rectificar aquellas.

B. Las teorías Keynesianas y del Grado de Monopolio integradas.

1. Introducción.

Como visto que las identidades básicas de todo modelo macroeconómico que busca explicar la distribución son:

$$Y = c_T(W) + c_F(P) + I \quad (1), \text{ y}$$

$$Y = W + P \quad (2).$$

Si suponemos, por el momento, dada la inversión, el sistema contiene dos ecuaciones para tres variables desconocidas. O W , ó P puede ser determinado directamente, introduciendo nuevas relaciones; de (2) se puede deducir, entonces, el valor de la otra variable como residuo.

La teoría Keynesiana de la 'circular flow' ha permitido mostrar claramente por qué(a la larga) los Beneficios pueden existir como categoría agregada de ingresos. La razón ha de buscarse en el hecho, que todo ahorro eventual de los trabajadores viene compensado por los gastos de consumo y de inversión de los empresarios (ver 123, pp.23ss). Cuando la inversión y la cuota de consumo de los empresarios es igual a cero, y, por lo tanto, la cuota de los trabajadores iguala la unidad, los ingresos por transacciones permiten a los empresarios cubrir exactamente sus costos de producción. De ahí que, recién cuando los gastos globales (el ingreso nacional) son mayores al nivel de salarios hay lugar para beneficios.

Estas teorías del tipo "kaldoriano" se contentan con esta explicación de los Beneficios. Cuando el ingreso por salarios (W) está determinado(*), el ingreso nacional, los beneficios

(*) Sea por la tasa de salarios, dada exógenamente, y la condición de pleno empleo, como es el caso de Kaldor; sea por el "transfer factor" de Boulding; ó por una relación directa a los beneficios, como muestra el Modelo de Schneider.

y la distribución de ingresos dependen únicamente de la inversión. A mayor demanda monetaria por parte de los empresarios en la economía mayor será el nivel de sus Beneficios y su "share" en el ingreso nacional. No juega, entonces, mayor papel el grado de monopolio para estas teorías keynesianas.

Por otro lado, las teorías del grado de monopolio, suponen dada la condición para la existencia de beneficios, y ubican en el centro de su interés la idea, que viene de la microeconomía, que los beneficios tienen que ver con la política de precios de los empresarios y que su nivel viene determinado por el tipo de mercado. De acuerdo a este enfoque hay una relación estable entre el nivel de precios y los costos medios por salarios, por lo que W depende directamente del ingreso nacional, de donde -y con (2)- se desprende directamente la parte de los beneficios en el ingreso nacional.

Ahora bien, no podemos dudar del accionamiento de los Beneficios por parte de la 'circular flow', y tampoco es hecho, que ellos tienen algo que ver con el tipo de mercado y con la política de precios de los empresarios. De ello, que no han faltado los intentos que buscaron integrar ambos enfoques (que, a nuestro entender, son los más realistas de la teoría macroeconómica de la distribución) en un modelo.

2. El modelo de Erich Preiser.

Preiser busca integrar los modelos de Kaldor y de Klecki en uno nuevo, procediendo de manera similar a la de Sobbe(*). Nos ocuparemos aquí, solamente de los cuatro primeros capítulos, ya que en los siguientes combina su modelo

(*) Ver 127 y 128. No nos ocuparemos de este autor, ya que el modelo de Preiser es más completo.

de la distribución con uno de crecimiento económico (modificando algo el de Harrod-Domar).

Parte de la idea, que las empresas pueden influenciar los precios de los bienes, y que en su política de precios hacen uso de los "efectos de recargo", donde el recargo G aparece en unidades de dinero por unidad sobre el gasto por salarios:

$$p = \frac{N}{Y_T}(w + G) \quad (1)$$

El valor de este recargo los empresarios lo calculan, según Preiser, de tal manera que resulte un determinado beneficio por unidad del producto:

$$G = P/N \quad (2);$$

de ahí que los beneficios totales del empresariado (P) han de ser tales que aseguren un determinado interés del $r\%$ del capital invertido:

$$P = rK \quad (3).$$

Luego, de (1), (2) y la siguiente ecuación:

$$Y = Y_T P \quad (4),$$

sigue que:

$$\frac{P}{Y} = \frac{G}{w + G} = \mu \quad (5),$$

que muestra "la distribución que se da, de acuerdo a las relaciones de poder, de la disputa entre los bandos, esto es, de sus planes y actuación dirigidos directamente sobre la distribución, y donde se supone que la demanda posibilita, o al menos no dificulta la realización de esa Distribución" (100, p.23). Esto es lo que Preiser denomina "grado de monopolio estructural".

Hasta aquí, entonces, la argumentación de Preiser es equivalente al modelo de Kalecki.

Ahora bien, de las siguientes dos ecuaciones:

$$Y = c_v W + c_k P + I \quad (6), \text{ y}$$

$$Y = W + P \quad (7),$$

se obtiene la ecuación de saldo:

$$\frac{P}{Y} = \frac{I}{W + P} - \frac{I}{Y} = \frac{s_k}{s_k - s_v} \quad (8);$$

ecuación que "muestra la distribución en dependencia de las corrientes reales económicas de gasto, en la que no se supone nada más sobre la estructura social de la sociedad económica de que existen empresarios-capitalistas y trabajadores, que tienen y realizan planes de inversión y de consumo bien determinados" (100, p.23); que Preiser llama "grado de monopolio real" (o fáctico).

Preiser supone dado el stock de capital; que el output viene determinado por la condición de la ocupación plena (del capital) y que el uso de mano de obra viene condicionado por una función de producción limitacional (100, p.18-9). Las inversiones se supone autónomas. Finalmente, la tasa de salarios es variable (100, p.17 y p.25), y resulta de la relación:

$$W = wP$$

Ahora bien, las dos ecuaciones clave (la 5 y la 8) han de igualarse para lograr el equilibrio; Es decir los grados de monopolio real y estructural han de igualarse. Sería una buena coincidencia que ambas P/Y coincidieran de inmediato. Veamos, entonces, cuál es el proceso de ajuste, para que lleguemos a una igualdad en los valores a partir de P/Y s diferentes. Con I , c_v , c_k , s_v y s_k dados, tal objetivo sólo

se logrará con la variación de Y . De modo que sólo a un determinado nivel de ingreso nacional ambas ecuaciones se cumplen, y sólo a ese nivel las condiciones de realización y de comportamiento coinciden, así como las de demanda y de oferta. El valor de tal, se obtiene igualando las ecuaciones (5) y (3):

$$I = \frac{1}{1 - c_c - s_T} Y - \frac{s_T}{1 - c_c - s_T},$$

que nos lleva al ingreso de equilibrio:

$$Y = I \frac{1}{1 - c_c - s_T} + s_T,$$

ecuación en la que se realizan todos los planes; Los planes de inversión, las preferencias de consumo de los empresarios y de los trabajadores, y la distribución deseada (o tolerada).

De algunos excentricos sueltos, que se verán más adelante, se intenta una evaluación parcial de esta Teoría.

C. El enfoque "estructural"

1. Introducción.

"La teoría económica de la distribución se apoya en las relaciones generales de la Circulación entre Ingresos y Gastos: Los pagos por salarios y los beneficios constituyen la base condicionante para la realización de los Gastos de Consumo y de Inversión, que a su vez representan Ingresos, de los que se paga la siguiente rueda de salarios y de los que se generan los Beneficios. Si se aprovechan los conocimientos actuales sobre la dependencia de la demanda de Consumo y de Inversión, la determinación de la producción y la formación de precios, así como las relaciones económicas con el exterior y la influencia del Gobierno, llegaremos a relaciones claras entre variables significativas, con cuya ayuda podemos explicar la Distribución al nivel de los agregados basándonos en las constantes estructurales de la economía. Ese es el verdadero centro de la Teoría de la Distribución" (2, p.110).

Y es a partir de esta idea, que Niehaus y Krelle buscan desarrollar sus modelos, buscando integrar los elementos más importantes de los tres grupos de modelos vistos en las Partes anteriores (I, II, III). Se busca, entonces, fundir tres determinantes:

- a) El grado de monopolización de los medios de producción;
- b) Las condiciones técnicas de producción; y
- c) Las relaciones entre las corrientes agregadas de Ingresos y de Gastos, así como de sus razones determinantes (*).

Y, este nuevo enfoque era de esperarse: Habiéndose integrado los elementos esenciales de las teorías del grado de monopolio y neoclásica, respectivamente, con la teoría keynesiana, no había obstáculo para unir los tres en un sólo modelo. Por lo demás, "una explicación de la Distribución a partir de

(*) Krelle, añade -incluso- que habría que integrar en esos modelos las condiciones de poder social y político (en su modelo, sin embargo, no lo hace).

una o unas pocas causas, no es posible. Son muchos los factores que entran en juego, que conjuntamente determinan la Distribución actual, y que tienen que ser tomados en cuenta si se quiere pronosticar las modificaciones en la Distribución" (62, p.107).

Las extensas y profundas exposiciones y los complicados instrumentos y procedimientos que usan Michans y Krelle en la construcción de sus modelos nos obligan a olvidarnos aquí del último y a exponer únicamente los elementos básicos del trabajo de Michans. Nuestra esperanza es, sin embargo, permitir el entendimiento de los mecanismos que rigen la distribución según lo ha querido expresar esta autor y la forma en que procede para diseñar su modelo (*).

2. Los elementos de la teoría de JÜR. Michans.

En su ensayo sobre "La Influencia de Aumentos de Salarios, Programas Técnicos, Impuestos y Costumbres de Ahorro sobre Precios, Producción y Distribución de Ingresos" (90, pp. 9-94), Michans busca integrar los determinantes más representativas de los grandes grupos de modelos vistos anteriormente.

Sea lo que "para ninguna de las componentes del sistema esbozado aquí puede esperarse originalidad alguna. Más bien, todas sus partes, tomadas por separado cada una, son bien conocidas por el teórico. En este sentido, el sistema es de carácter clásico o neoclásico. Su mérito -si es que tiene alguno- debe, por ello, ser buscado en el hecho que fragmentos de la Teoría Económica que hasta ahora nunca habían sido soldados

(*) Aunque hemos debido haberlo reconocido mucho antes, aquí estamos obligados a reconocer públicamente -y con lo dicho hasta en la oscuridad se puede percibir- que con estos modelos se exige ya demasiado de nosotros; lo que nos consuela es la esperanza de poder manejarlos como se debe dentro de algunos años. El lector quedará decepcionado con derecho y más aún lo estará si piensa que tiene que aprender alemán para poder leerlos en el original.

adecuadamente, en especial las Teorías del Ingreso, del Precio, de la Distribución y de la Producción, se buscan unir aquí en una síntesis" (90, p.13).

Este cita justifica la inclusión de este modelo en esta parte de nuestro esquema.

El modelo de Michens contiene explícitamente el principio de sustitución (ecuación 12) y la forma de mercado (ecuación 6); la función de producción agregada que usa (ecuación 5) es de tipo clásico (ver 62, pp.116-20).

Su sistema-base está formado por catorce ecuaciones para encontrar las correspondientes variables desconocidas; aparecen en él, además, explícitamente los precios y la tasa de salarios, que -como se podrá apreciar- es un gran progreso con respecto a los modelos vistos hasta aquí, ya que permite diferenciar entre valores nominales y reales.

Aparte de los supuestos comunes a todos los modelos, Michens añade un stock de capital dado y una oferta de dinero completamente elástica, para desarrollar un sistema de ecuaciones para el análisis de estático-cooperativo (90, pp.98) de las condiciones de equilibrio. Su sistema consta de ecuaciones de definición y de comportamiento, y de condiciones de equilibrio, que veremos enseguida.

Sus ecuaciones de definición son:

$$Y = Y_r \quad p \quad (1),$$

que relaciona los ingresos nominal y real con el nivel de precios;

$$Y = W + P + D \quad (2),$$

que contiene la estructura de costos (W+D), por un lado, y la de la distribución (W+P), por el otro;

$$W = w N \quad (3),$$

el nivel de salarios es producto de la población económicamente activa (N) y la tasa promedio de salarios por período (w);

$$D = D_T p \quad (4),$$

la depreciación se calcula a partir del uso real de capital y del nivel de precios;

$$Y = C_w + C_p + I + D \quad (5),$$

donde se especifica el uso que se le da al ingreso.

Luego, tenemos las ecuaciones de comportamiento:

$$p = f_p(Y_T) + \overline{\pi} \quad (6),$$

el nivel de precios p es una función de la producción real y de un parámetro. Esta ecuación refleja los "Absatzerwartungen" (capacidades de venta) de los empresarios (*). En $f_p(Y_T)$ el grado de monopolio medio de la economía encuentra su eco.

$$w = f_w(p, n) \quad (7),$$

la tasa de salarios es una función del nivel de precios y de la ocupación;

$$Y_T = f_y(n, D_T) \quad (8),$$

la producción real depende de la ocupación y del uso (real) de capital; y es la función de producción.

El consumo de los empresarios y de los trabajadores depende del nivel de precios y de sus respectivos ingresos:

$$C_p = f_c(p, p) \quad (9),$$

$$C_w = f_c(w, p) \quad (10),$$

(*) $f_p(Y_T)$ viene a representar una especie de función de demanda, mientras que $\overline{\pi}$ origina un traslado paralelo de esta función. Véase la figura 17.

mientras que la inversión viene dada por los beneficios, precios y salarios:

$$I = f_1(W, P, p) \quad (11).$$

Finalmente tenemos las ecuaciones de equilibrio(*):

$$\frac{w}{p} = \frac{\frac{dY}{dY} \frac{r/dY}{r/dD}}{\quad} \quad (12),$$

que señala que los salarios han de comportarse frente a los precios, así como el producto marginal del trabajo al producto marginal del uso del capital. Esta es la condición de "costos mínimos". La condición de maximización de beneficios (Ingreso Marginal igual al Costo Marginal) es:

$$p = \frac{dp}{dY} \frac{Y}{r} = \frac{p}{dY} \frac{r/dD}{r/dD} + \frac{dp}{dY} \frac{dW}{dY} \frac{dY}{dp} + \frac{dp}{dY} \frac{D}{r} \quad (13);$$

y, para terminar, completa el sistema con la identidad que iguala el ingreso nacional, el demandado (ecuación 5) con el ofrecido (con lo que se completan las catorce ecuaciones).

Es éste el modelo completo de Michans, del que se puede deducir todo lo que nos interesa (pudiéndose variar ciertos supuestos, según el uso que le queramos dar al modelo). Consideramos conveniente graficar este modelo; quizá ayude a aclarar su funcionamiento.

La exposición gráfica del modelo de Michans es sencilla, una vez que simplificamos su sistema en dos puntos. En primer lugar, no tomaremos en cuenta la relación entre la inversión y el nivel de salarios. Por otro lado, eliminaremos la ecuación (7), es decir, nos olvidaremos de los efectos sobre los salarios de un cambio en la ocupación o en los precios. Debido a ésto, cualquier valor puede ser escogido a gusto;

(*) que, en realidad, son -a la vez- ecuaciones de comportamiento.

nosotros supondremos que serán los salarios. Por lo demás, todas las otras relaciones del modelo corresponden a la versión original de Michens. Como puntos centrales de las gráficas aparecerán las tres condiciones de equilibrio; es decir, el de ganancias (ecuación 13), el de los costos (ecuación 12) y el del "circular flow" (y que vendrán representados por los gráficos 17, 18 y 19, respectivamente).

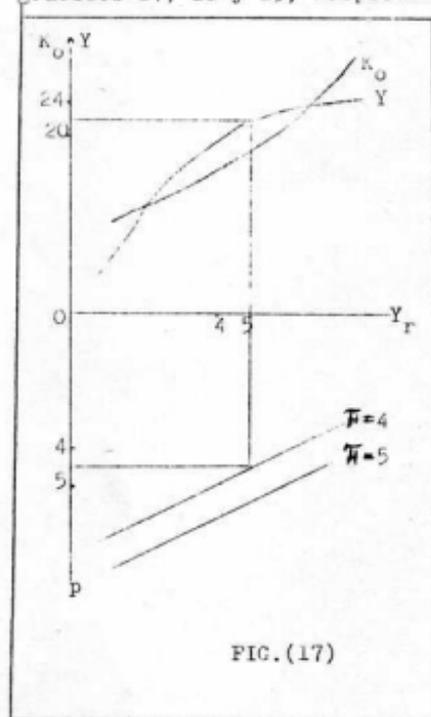
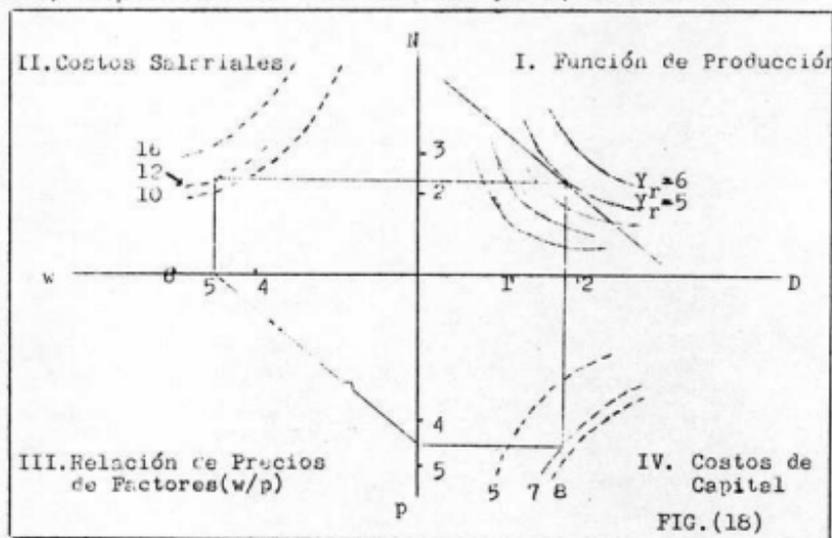


FIG. (17)

La figura 17 refleja el punto en que se logran los beneficios máximos. En el cuadrante inferior hemos graficado una curva de "transacciones" (ecuación 6), suponiendo que \bar{W} sea 4. Multiplicando cada una de las cantidades de producción por su correspondiente precio obtenemos la curva de ingresos totales, es decir, el producto nacional bruto nominal; y que está representada en el cuadrante superior del gráfico.

La curva de costos totales se obtiene, según Michens, buscando los costos mínimos (de toda la economía) para cada nivel de producción; su deducción se verá con ayuda de la figura 18.

El gráfico lo refleja el equilibrio de costos. Para aclarar la idea, supongamos que la tasa de salarios (w) esté dada exógenamente, en 5 p.ej. Sabemos que para Michans el nivel de precios es igual al nivel de precios de los bienes de capital; y, de la figura anterior, tenemos que es 4.5. Ambos datos hay que trasladarlos al sistema de coordenadas; aparecen en la abscisa del cuadrante II y en la ordenada del cuadrante III, respectivamente. Uniendo ambos puntos, tenemos una recta

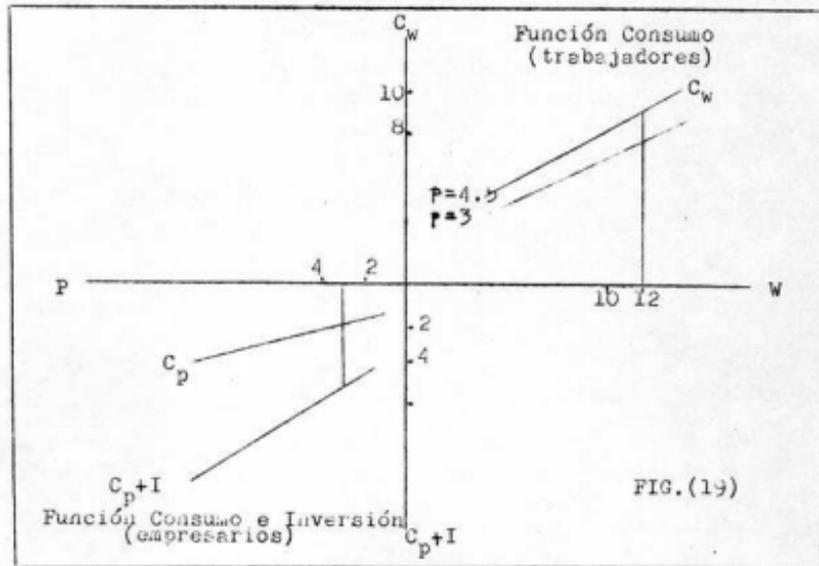


cuya pendiente expresa la relación entre los precios de los factores de producción. De acuerdo a la condición de minimización de costos (ecuación 12), tenemos que, para cada cantidad de producción, será usada aquella combinación de factores en la que la relación de los precios de los factores sea igual a ambas productividades marginales (esto es, debe tener la misma

pendiente que le correspondiente iso-cuanta). De ahí, que tenemos que trasladar paralelamente la recta de la relación de los precios de los factores al cuadrante I, donde figura la función de producción; de la fig.17 sabemos que $Y_p=5$, de manera que debe ser tangente a ella. Una vez determinado tal punto, estamos en condiciones de encontrar los costos por salarios y los referentes al capital, es decir, de los cuadrantes II y IV respectivamente. De ahí resulta que los costos por salarios son 12 y los de capital y; con ello tenemos un primer punto para determinar la curva de costos totales en la figure 17, dada la producción de 5. Obtendremos toda la curva de costos(K_0) repitiendo el proceso para cada nivel de producción. Ello también nos permitirá obtener los Beneficios de la fig.17, restando K_0 de Y . Y, de acuerdo a la condición de beneficios máximos(ecuación 13), la cantidad de producción ha de ser tal que ellos sean lo más altos posibles; este punto está alrededor de 5.

Vamos, finalmente, el equilibrio de la corriente circular con la ayuda del gráfico 19. Hasta aquí, todas nuestras deducciones se basaron en una curva de "trasección" escogida al azar, de modo que tenemos el deber de determinarla también. Y, para tal efecto, tenemos que apoyarnos en el lado de la Demanda Agregada del modelo. El cuadrante nor-este contiene la función Consumo de los trabajadores; para cada nivel de precios hemos diseñado una. Con $\bar{w}=4$, esto es, a un precio de 4.5 y el W y determinó de la figure anterior, se da su consumo en 9.5. El cuadrante sur-oeste demuestra la función Consumo y la de Inversión de los empresarios, donde por cada nivel de ingreso y de precios se suma la Inversión al Consumo. Dado el precio de 4.5 y P de 3(de la figure anterior) tenemos una

demanda empresarial de 5.5. El equilibrio general se logra, entonces, ya que la suma de ingresos ($12+3=15$) es igual a la suma de la Demanda Global ($9.5+5.5=15$). Con ello, la curva de "transacciones" ($\bar{M}=4$) permite el equilibrio de la corriente circular (aún cuando la tomamos al azar en un comienzo). En el caso, sin embargo, en el que la demanda de bienes es mayor a la suma de Ingresos y con ello la Oferta de Bienes (deducido D), \bar{M} aumentará, la curva de "transacciones" se trasladará a la derecha, y -en el caso contrario- hacia la izquierda. Esta tendencia al equilibrio se repite hasta que la Oferta y la Demanda se igualen. Con la ayuda de esta condición de equilibrio de la corriente circular se puede, entonces, también, determinar la posición de la curva de transacciones, en forma endógena (y ya no, como lo habíamos hecho, exógenamente sólo). Con ello el círculo se cierra.



Con ello estamos en condiciones de determinar también gráficamente (y no sólo en forma aritmética) las catorce variables desconocidas del sistema de Niehaus.

El sistema-base de Niehaus, como viene dado por las catorce ecuaciones, es diferenciado totalmente; es decir, en vez de concentrarse en los valores absolutos de las variables se centra en sus modificaciones a partir de un punto dado. Y, ya que sólo podemos tomar en cuenta cambios pequeños, nuestras observaciones se limitan al corto plazo.

Con este instrumental Niehaus llega a las siguientes conclusiones en cuanto a la distribución de ingresos:

a) El progreso técnico empeora la distribución para los trabajadores(90, pp.63-5);

b) Un impuesto al beneficio la mejora(90, p.74), mientras que con impuestos a los salarios el resultado no es claro, aunque con su ejemplo(90, p.79) la situación de los asalariados mejora.

D. bibliografía.

1. Keynesiana y neo-clásica:

ROBINSON, Joan: "La Acumulación de Capital". Fondo de Cultura Económica, México, 1960 (edición original en inglés; 1956).

PIDGLAY, Robert: "Economic Growth and the Distribution Shares"; en: The Review of Economic Studies, Junio 1960.

GALLAWAY, Lowell E.: "The Theory of Relative Shares"; en: Quarterly Journal of Economics, noviembre 1964, Vol. 78.

2. Keynesiana con Grado de Monopolio:

STOLBE, Alfred: "Kurzfristige und langfristige bestimmungsgründe der Einkommensverteilung" (Determinantes de corto y de largo plazos de la distribución de ingresos); en: Schweizerische Zeitschrift für Volkswirtschaft und Statistik, Junio 1960.

STOLBE, A.: "Untersuchungen zur makroökonomischen Theorie der Einkommensverteilung" (Investigaciones acerca de la teoría macroeconómica de la Distribución de Ingresos); en: Kieler Studien, Vol. 59, Tübingen, 1962.

PREISER, Erich: "Wachstum und Einkommensverteilung" (Crecimiento y Distribución de Ingresos). Carl Winter. Heidelberg, 1964.

3. Las teorías "estructurales":

MEHANS, Jürg: "Die Wirkung von Lohnernöhungen, technischen Fortschritten, Steuern und Spargewohnheiten auf Preise, Produktion und Einkommensverteilung"; en: 'Einkommensverteilung und technischer Fortschritt' (Distribución de Ingresos y Progreso Técnico). Von Duncker & Humblot. Be lin, 1959.

KRELE, Wilhelm: "Eine strukturelle Verteilungstheorie" (Una Teoría Estructural de la Distribución); en: 'Verteilungstheorie' (Teoría de la Distribución). J.C.B. Mohr. Tübingen, 1962. Capítulos 11-17.

PARTE V: LA VISIÓN "SOCIOLOGICA"

Introducción.

A. Ubicación del trabajo de Jean Marchal y Lecaillon.

1. Movimientos anteriores y paralelos.
2. El programa de trabajo.
3. La Teoría del Beneficio de Jean Marchal.

B. Caracteres generales del enfoque francés.

1. El aspecto macroscópico.
2. El aspecto sociológico.
3. El aspecto dinámico.

C. Perspectivas para la construcción de un modelo.

1. La 'caja de herramientas'.
2. Las variables determinantes del modelo.

D. Fin de etapa.

E. Bibliografía.

"Esta mitad del siglo XX es, para las ciencias sociales y humanas, la hora de las discusiones. Todas tratan, con mayor o menor impaciencia, de multiplicar los avances hacia las disciplinas vecinas. Cada una de ellas, al afrontar sobre todo los problemas contemporáneos, ha adquirido más conciencia de sus límites y de sus debilidades; trata de remediar su situación contemplando la idea de una colaboración con las ciencias más próximas; renuncia, de buen o mal grado, a sus primeras ambiciones o a su antiguo imperialismo". Ello viene comprobado, añade Rolandier, por el hecho que "en el mismo período, vemos multiplicarse las investigaciones de carácter interdisciplinario mientras los especialistas comienzan a operar fuera de sus campos de acción tradicionales. Los 'estudios regionales' (3 areas studies), en particular, exigen la concentración de los esfuerzos y de las disciplinas -historia, sociología y etnología, ciencias económicas y políticas, etc.- sobre una región determinada; tienden a un inventario total"(4, p.111).

En especial, esta tendencia se da entre los economistas franceses(*), quienes tratan de ubicar la Ciencia Económica dentro de un marco más amplio, haciendo "intervenir cada vez más frecuentemente preocupaciones de carácter ampliamente sociológico entre quienes quieren seguir siendo fieles a nuestra Ciencia"(134, p.426). Tales intenciones vienen aceleradas por el hecho que "creen que al confrontar sus propios resultados con los de las otras disciplinas, la Economía política sólo puede salir ganando. La 'atracción sociológica', visible en muchos economistas contemporáneos, no traduce otra cosa que una buena voluntad. No es abdicación. Tampoco es renunciamiento" (70, p.402).

(*) Esta corriente se da "más especialmente para el pensamiento económico francés desde 1945, mientras que las corrientes dominantes, sobre todo en los países anglosajones, evitan llegar a eso; quedando aún esquivar, si no franquear, escollos muy serios"(134, p.412).

Todo ese "deseo de ensanchamiento del campo del análisis económico"(134, pp.404-5) parece tener su origen en la "escuela sociológica francesa" representada por Coate, Durkheim, Halbwachs y Gurvitch, quienes han puesto fuerte énfasis en el valor que tiene el trabajo conjunto entre sociólogos y economistas.

Varios economistas ya han intentado, en su "deseo de ventilación"(70, p.402), explicar una serie de fenómenos que parecían de índole económica únicamente, con ayuda de la Teoría Sociológica. Así, por ejemplo, H.Aujac estudia la inflación como un fenómeno esencialmente social, y ya no únicamente monetario, como consideraba que debía tratarse la teoría tradicional(*). Por otro lado, J.Akerman, quien analiza el desarrollo del ciclo económico, considera que "es el resultado de los esfuerzos de ciertos grupos sociales en su contacto, su cooperación o su conflicto con los demás grupos sociales"(72, p.465). Finalmente, por nombrar otro ejemplo, sería difícil concebir la teoría actual del desarrollo económico, si no tomara en cuenta el aspecto estructural, que incorporaron los economistas -con ayuda de las herramientas de los sociólogos, etnólogos y científicos políticos(**).

(*) "La inflación nace del esfuerzo que hacen todos esos grupos", escribe A.Marchal -refiriéndose al Estado, el grupo de patronos, el grupo de asalariados, etc.- "para modificar(en su provecho) el tipo de compatibilidad de los comportamientos fijados por el vínculo monetario. Cada grupo posee medios más o menos eficaces para aflojar su opresión. Y la inflación cesa 'cuando un nuevo tipo de compatibilidad, consecuencia de esos esfuerzos, se impone a los diversos grupos, ya sea porque ellos la aceptan, o bien porque no pueden ya liberarse"(73, p.409).

(**) "We are for our own part persuaded that the science of economics which the present generation should construct must be a

Ahora bien, ese trabajo tan íntimo de los economistas franceses con la Sociología (y las demás ciencias sociales) tiene su origen en el 'nuevo enfoque' que se le viene dando -luego de la segunda gran guerra- a la Ciencia Económica, en ese país. El concepto de Ciencia Económica ha evolucionado (como se refleja de nuestro estudio de la Historia de las Doctrinas Económicas) en función de la "filosofía" de las diversas escuelas de economistas. Así, es posible diferenciar tres concepciones 'puras' de la Economía Política, la última de las cuales viene siendo desarrollada por los economistas franceses. Aunque esta novedosa concepción viene ya siendo ampliamente reconocida en ciertas esferas de otros países (desplazando así las anteriores concepciones), a la vez es violentamente criticada por infinidad de economistas "ritualistas". Veamos cada una de ellas por separado.

Está, en primer lugar, la concepción "mecanicista", que compara la Física (o la Química, o Geología) con la Economía; es de la idea, que las leyes de ésta son semejantes a las de aquella. Así, considera, los individuos juegan para la Economía el mismo papel que los átomos en la Física (o las moléculas en la Química). Es ésta, esencialmente, la concepción de los "clásicos" (*).

a science without premises, a science which considers, in the long run, the environment itself as a variable, depending at least partially on the action of economic factors and modified progressively by the functioning of the system" (76, p.562-3).

(*) "Los clásicos tienen una visión de la vida económica inspirada por la ciencia física. Haciendo abstracción del tiempo en sus esquemas, obran como si creyeran en la instantaneidad de los fenómenos, y, en consecuencia, ignoran la incertidumbre, el riesgo, los planes de reacción y de adaptación. Creen en la necesidad de volver al equilibrio y a su carácter automático. Y como no pueden excluir al hombre de este mecanismo perfecta-

Por otro lado, se ha ido generando una concepción "organicista", que considera que los mismos principios que rigen la Biología (o la Anatomía) pueden ser aplicados a la Economía. Conciben la sociedad como un "animal gigante", o -en general- como un "enorme ser". (Conocemos la forma en que procedieron los fisiócratas, quienes buscaron aplicar las leyes de la circulación de la sangre en el cuerpo humano a la distribución de la riqueza en el "cuerpo social").

Aunque expuestas algo superficialmente y en extremo, se verá, sin embargo, que si se analiza detenidamente una serie de economistas contemporáneos, éstos aún permanecen fieles a tales concepciones, aunque la supervivencia de gran parte de sus elementos se va aniquilando -especialmente en esta década- crecientemente. Buscando aplicar el uso de tales concepciones en la Teoría Económica actual, creemos poder distinguir -algo que se nos va tornando muy a mal-, bastante claramente, el concepto "mecanicista" en el área norteamericana, mientras que el "organicista" aún abunda en la zona anglosajona (y, en ésta, esencialmente en Alemania; pensemos, p.ej., en Wageman y su grupo). Hemos dicho, que en Francia ha aparecido un nuevo concepto, que muestra un progreso en relación a las dos "corrientes" anteriores, y que señala que, como la Física, la Ciencia Económica ha tenido que recorrer "un largo ascenso desde lo material a lo humano" (Piette).

La moderna concepción, la concepción "humana" de la Economía se basa en el hecho, que todo grupo social y que toda

mente lubricado, lo suponen accionado siempre por móviles absolutamente racionales, siempre interesados, siempre consciente de sus intereses, ignorando al prójimo, atacado de miopía en lo que concierne el porvenir, y de amnesia en lo que concierne a la experiencia pasada" (73, p.481).

societas está compuesta por "hombres dotados de conciencia, inteligencia y voluntad", afirmando con ello, "la originalidad del ser y del acto humano", ya que "el sistema económico no es inmutable como lo puede ser el mundo físico; es un sistema social, un 'sitio' que tiene historia', que cambia y actúa porque los mismos hombres cambian y actúan"(7, t.I, p.67). Todo lo que las concepciones mecanicista y organicista parecen ignorar. Por ello, esta concepción ha llevado a la idea de una Ciencia Económica, como "saber científicamente controlado"(Perroux), que Raymond Barré define como "una ciencia humana en doble sentido; por una parte trata de las relaciones de los hombres con las cosas y los demás hombres; de otra parte, debe, para cumplir con su tarea de explicitación de fenómenos, analizar la actividad humana en toda su riqueza de matices"(7, t.I, p.68).

Esta concepción tiene una serie de ventajas(*), pero ha obligado, como veremos, a desarrollar toda una nueva y

(*) "Por una parte coloca en el centro de la actividad y de la investigación económica al hombre considerado como individuo y como persona; individuo en cuanto se repliega sobre sí; persona en cuanto que se 'brota' a los demás y al mundo'. El hombre no es ni un átomo ni una molécula; no es tampoco ningún ser pasivo. Calcula, estima y valora porque tiene que elegir; efectúa anticipaciones, actúa y reacciona porque vive en el tiempo. Tiene una dimensión económica específica, una mayor o menor influencia; domina o es dominado.

"Por otra parte, sitúa al hombre en su verdadero marco de vida, y en el cual sufre una serie de limitaciones más o menos intensas. El sujeto económico queda 'situado'. Marcos de la vida económica, condiciones de la actividad económica, reglas del juego económico y demás expresiones que evocan este 'estar situado'. Pero como el hombre no es un ser pasivo, actúa sobre estos marcos, trata de modificar estas condiciones, tiene presente las reglas de juego"(7, t.I, p.68).

compleja serie de herramientas de análisis económico, así como una novedosa terminología(*), que -en gran parte- se ha cogido de otras Ciencias Sociales, y que, prácticamente, nos obliga -al menos, a los que hemos sido educados en la esfera de la teoría 'tradicional'- a comenzar a estudiar Economía desde un principio.

Es éste, entonces, el marco teórico que da peso y origen a otro enfoque que busca explicar la Distribución de la Renta (y que se presenta a partir de 1950, es decir, paralelamente al enfoque típicamente macroeconómico):

"Estos autores analizan la gran influencia de la política de los diversos grupos sociales sobre la distribución de ingresos. A opinión de ellos, la formación de ingresos en la edad de las grandes organizaciones y de los grupos de presión, no puede ser tratada separadamente para los diversos individuos y ni siquiera para los diversos grupos de ingreso (poseedores de sueldos, de salarios, empresarios, campesinos, rentistas, etc.), sino únicamente en relación al intento de esos grupos por mantener su estándar adquirido y su parte del ingreso total. De las tensiones sociales que se dan a consecuencia de esos esfuerzos, y de la movilidad interna de los grupos, nacen las fuerzas que determinan la distribución de ingresos... Queda claro, que esta teoría que basa su análisis en el estudio de la vigilancia desconfiada y recelosa entre grupos que luchan por su parte en el ingreso nacional, dista mucho de la vieja teoría de la competencia perfecta (106, pp. 175-6).

Debemos a Jean Marchal(**) y sus colaboradores esta enorme contribución a la Ciencia Económica:

"I should say that economic theory has up to the

(*) Por ejemplo, los conceptos de "micro- y macrodecisiones", "sistema", "estructura", "dinamismo de dominio", "regimen", etc.

(**) Que no ha de confundirse con su hermano André, quien también es profesor de Economía Política en la Universidad de París, y que igualmente citaremos aquí a menudo.

present taken very full account of individual factors, but that it must go further - this is the course which I am taking in my own work- that it must introduce beyond this, into the body of the theory itself, factors of a sociological nature, specially all those activities which are carried out through the care of or by the agency of the State, or which have as their purpose the modification of the whole market structure" (76, p.564).

Los resultados parciales de la obra de Jean Marchal (*), ya han sido retomados por varios autores(**), quienes han ido puliendo y desarrollando el sistema de aquel, con una serie de estudios estadísticos y sugerencias. Como era de esperarse, sin embargo, su innovador esfuerzo ha "provocado reacciones diversas; unas favorables, otras reticentes, algunas netamente hostiles. Y es muy significativo que estas últimas hayan venido de parte de los economistas para quienes la tradición liberal e individualista sigue siendo la más vigorosa"(70, p.402).

Como se habrá notado, las teorías de la distribución analizadas hasta ahora por nosotros(en las Partes anteriores), tienen una característica común: *Ellas parten de un simple esquema analítico(escasas identidades y ecuaciones de comportamiento) y luego tratan de vestir esas estructuras tratando de

(*) Hasta el momento ha publicado, en colaboración de Jean Lecaillon, tres tomos de su monumental obra titulada "La Repartition du revenu national"(79):

Tomo I: Los perceptores de salarios y sueldos.

Tomo II: Los empresarios, los agricultores, los inversionistas y los perceptores de transferencias.

Tomo III: El modelo clásico y el modelo marxista.

El Tomo IV está en preparación y tratará los modelos neo-clásicos, keynesianos y neo-keynesianos. Aún no se sabe, si el modelo propio de los autores será incluido en ese ó en un Tomo V.

(**) M.Letil, R.Gendarme, J.Pericelli, M.Penouil, A.Tiano; y en especial, J.Lhomme, R.Goetz-Girey, A.Barrere y P.Dieterlen(ver 44, p.275n).

'ir detrás' de los coeficientes y relaciones estratégicas escogidas. Esto, generalmente, los lleva al contacto con factores sociológicos e institucionales cuya influencia, sin embargo, es solamente esbozada superficialmente. Aun cuando se las nombre explícitamente, normalmente permanecen algo en la sombra" (109, p.195).

En contraste a ésta, está esa joven y genuina 'corriente' de analistas de la Distribución, que buscan "replantear nuevamente el problema de la distribución de ingresos, tomando en cuenta los cambios estructurales del siglo XX frente a los del XIX; así como los factores sociológicos y políticos que influyen en la distribución de ingresos" (99, p.315).

Insatisfechos con el análisis microeconómico, principalmente, así como también del de la contemplación global (paralela económica) del proceso de la Distribución, buscan un nuevo camino "intermedio".

Antes de analizar en detalle esta "reciente teoría francesa de la distribución" (108, p.176), veamos en el siguiente capítulo, por un lado, sus raíces y antecesores, y por el otro, autores que en los últimos años buscan -aunque independientemente- atacar el problema de la distribución con un enfoque que puede ser calificado "similar" al francés. Además, resumiremos brevemente la teoría del Beneficio de Jean Escorial, y que es base de su novedosa Teoría de la Distribución.

A. Utilización del trabajo de Jean Marchal y Leccillon.

1. Movimientos anteriores y paralelos a la "visión sociológica".

Son, esencialmente, cuatro los grandes autores que, alrededor de 1900, pretendieron explicar la distribución como resultante de las manifestaciones sociales y políticas de poder, es decir, en términos sociológicos. Los tres primeros que veremos analizan esa manipulación basada en el poder (económico y político) en su actuación sobre la participación relativa de los grupos sociales a través de las "leyes" económicas; el último, lo hace fuera de ellas.

Sismondi(11b), Rodbertus(105) y Lasalle(65) son de la idea, que el sistema del "laissez faire" impide la participación proporcionada de los trabajadores en los beneficios, en relación a la creciente productividad. Sismondi señala que ello se debe a la constante presión que se ejerce sobre los salarios a partir de la incansante competencia entre trabajadores (reforzados por la desocupación que se va incrementando debido al uso cada vez más intenso de maquinaria) y a las crisis económicas (debidas a la escasa demanda global). Rodbertus y Lasalle, lo explican con ayuda de la "ley de bronce". Los tres consideran que debe haber una intervención consciente por parte del gobierno, para evitar la creciente desigualdad en los ingresos.

Por otro lado, Tugan-Baranowski(132) representa este enfoque (o "Teoría del Poder") en su forma más extrema; Considera que los salarios no deben ser observados como un fenómeno de valor, ni ser puestos al nivel de otros precios. El salario es una categoría social, no económica. Considera que son

condiciones sociales de poder y de dependencia los que sirven de base al contrato de trabajo, y -con ello- de la distribución. Según él, el salario no viene determinado por la oferta y la demanda, ya que es de la idea que ambas son constantes. Cambios en el nivel de salarios no tienen casi ningún efecto sobre la ocupación: El empresario está obligado a pagar los incrementos de salarios por medio de beneficios menores. Y, con ello, la distribución depende directamente del nivel de salarios. Y, éste viene a estar determinado -a fin de cuentas- por el poder social de la clase trabajadora (donde el límite superior viene dado por la productividad, mientras que el inferior está formado por el mínimo de subsistencia).

Paralelamente a la visión sociológica francesa, han ido apareciendo trabajos que, aunque se centran en la teoría de los Salarios (ó en la de los Beneficios) únicamente, es decir, sólo tocan de peso la Distribución, muy bien pueden relacionarse con ésta.

Así, en los Estados Unidos, Clark Kerr(56), Lester (67), Ross(106) y Slichter(126) hacen resaltar el carácter político, no-económico de la distribución (aunque, más directamente, se refieren al Salario). Los sindicatos son, de ahí, de carácter político como económico; las dificultades internas, las rivalidades entre sindicatos, las ambiciones personales de los dirigentes, y otros puntos de vista políticos e institucionales son determinantes en la política salarial de los sindicatos. Galbraith(37) incluso propone ubicar el punto de vista del poder en el centro de observación de los hechos económicos.

En Gran Bretaña resalta el trabajo de Keirstead(55),

quien se centra en la Teoría de beneficios. Recalca la importancia de las expectativas de los empresarios en un mundo de inseguridad y riesgo. Desde aquí ataca los principios y supuestos de la escuela marginalista. Su propia teoría de la Distribución se basa en el "bargaining power" (poder de negociación o de regateo) de los diversos grupos que participan en la actividad económica, donde el producto total distribuíble viene determinado por las expectativas generales sobre la coyuntura.

También la contribución de Solterer(122) y la segunda parte del trabajo ya visto de Mitra(85) están encauzados por este sendero.

2. El "programa" de trabajo de Jean Marchal.

La elaboración de esta nueva teoría de la Distribución llegará a su culminación, a través de tres aspectos -que, por razones analíticas separaremos aquí, aunque resultan íntimamente ligadas-, uno crítico, otro analítico, y, finalmente, el de renovación.

En primer lugar, expresan su acuerdo con la idea de Joan Robinson, que "si existe una ley que preside la distribución de las rentas entre las clases, está todavía por descubrir". Consideran, de ahí, necesario renovar el análisis de la distribución a partir de una crítica profunda de las teorías anteriores, en especial, de la "explicación" de la distribución que se basa en la ley de la productividad marginal. En este sentido, expresan su convicción, que sólo una teoría macroeconómica será capaz de rendir cuenta acerca de la forma cómo se reparte la Renta entre los diversos grupos participantes

en la actividad económica(*)).

Por otro lado, consideran que algunas rentas "son mucho más remuneraciones de personas que remuneraciones de factores", y, ya que el mercado "ha dejado de existir,... conviene renunciar a razonar sobre 'factores' abstractos que intercambian en 'mercedes' de concurrencia" (72, p.464). Es necesario, de ahí, hacer un estudio concienzudo de la realidad, para detectar la estructura concretada de los diversos grupos de sujetos económicos, con el objeto de -como especifica J. Marchal- "distribuir a los individuos y a las instituciones en categorías homogéneas, estudiando su comportamiento en materia de distribución, es decir, los procedimientos que utilizan, colaborando o no a la producción, para atribuirse una porción o una parte de la renta nacional(**).

Finalmente, y en tercer lugar, los autores van a tratar de presentar los diversos 'tipos' de ingreso y a detectar el proceso mediante el cual se distribuye la renta nacional. Y, en este sentido, Marchal y Lecaillon señalan que su modelo no tendrá validez ilimitada en el tiempo (ni en el espacio); es decir, debe estar sujeto a modificaciones constantes, de acuerdo a la realidad(***)).

Tenemos, entonces, y resumiendo, que a la crítica de los modelos y enfoques anteriores a éste ("sociológico"), se une el intento de re-agrupar los diversos grupos de perceptores de ingresos en base a un estudio histórico-estadístico general, que -a su vez- permitirá el desarrollo de la Teoría en sí, es

(*) Y, en cuanto busca estudiar la distribución a un nivel de los agregados, aunque no sólo en él, es -en primer lugar- una teoría macroscópica.

(**) Y, en cuanto se busca desarrollar un modelo de distribución basado en grupos o categorías homogéneas (en cuanto a su comportamiento) se trata, en segundo lugar, de una teoría microscópicamente sociológica.

(***) Por ello que su teoría sea, en tercer lugar, dinámica, ya que trata de dar cuenta de las modificaciones en los mecanismos de la distribución, y no sólo dentro del sistema, sino -en especial- del sistema mismo.

decir, posibilitará la explicación de los diversos mecanismos de la distribución de ingresos.

3. La Teoría del Beneficio de Jean Marchal.

La construcción de esta nueva teoría de la distribución tiene su base en la teoría sociológica del Beneficio(*), como fue diseñada por Jean Marchal a fines de 1951 en el *American Economic Review*(76). Lo resumiremos aquí, brevemente y a manera de introducción, para entrar ya de lleno a la teoría sociológica de la Distribución.

Este nuevo enfoque ubica al empresario moderno en el centro del análisis, y ya no lo representa como un tímido oferente y demandante únicamente, que respeta fielmente las "reglas de juego", así como las estructuras tradicionales. Todo lo contrario, señala, el empresario moderno es un individuo que actúa sobre las estructuras establecidas; y, ya que no solo aporta su contribución a la firma, sino que se identifica plenamente con ella, sus esfuerzos se centran en mantener lo más grande posible la diferencia entre ingresos y costes de "su" empresa(**). Marchal contrapone, con ello, al trabajador o capitalista("aportador de factores") al empresario, quien busca constantemente extender las áreas de influencia de su firma, asociándose, ejerciendo acción sobre los diversos grupos de la actividad económica(gobierno, partidos políticos, consultores, sindicatos, demás empresarios, etc.), todo con

(*) Nótese, que la teoría de Schumpeter también es de este tipo(115).

(**) Por lo que lo califico como "interruptor in the price circuit"(76, p.551), haciéndome de la idea que Adam Smith tenía del empresario, ya que los sucesores de éste "disembembered Smith's basic idea"(76, p.549).

el fin de aumentar sus beneficios, actuando así también sobre las estructuras, modificándolas.

De manera que la búsqueda de beneficios es, según Juan Marchal, el factor clave en la transformación de las estructuras del sistema capitalista. Veámos, muy superficialmente, la manera de proceder de estos empresarios, lo que ayudará en la comprensión de lo que se diré en los siguientes capítulos, cuando tratemos propiamente la teoría sociológica de la distribución. Andre Marchal caracteriza -de la siguiente manera- tal comportamiento:

"Para actuar sobre los consumidores, los empresarios recurren a procedimientos publicitarios, a la venta de productos nuevos, a la utilización de procedimientos técnicos más perfeccionados, a presiones sobre los poderes públicos a fin de persuadirlos de la necesidad de inyectar poder adquisitivo en la economía... Frente a los trabajadores, los empresarios se esfuerzan por disminuir su demanda sustituyendo a los hombres por máquinas en la medida de lo posible. Intentan de este modo favorecer la inmigración de los trabajadores extranjeros, dividir la clase obrera oponiendo los hombres a las mujeres, los solteros a los obreros cargados de familia, etc. Frente a los capitalistas, intentan reducir el tipo de interés solicitado de los poderes públicos la adopción de una política de créditos baratos y, a veces, para disminuir la carga de empréstitos anteriormente concertados, incitan a la devaluación monetaria. Por último, frente a los poderes públicos, la presión ejercida por los empresarios tiende a la reducción de las cargas fiscales por la concesión de exenciones fiscales(72, p.463).

Las utilidades (los beneficios) aparecen, bajo el lente de este enfoque, como el resultado de una lucha entre diversos grupos sociales; en especial, por la acción de los empresarios, que no sólo influyen sobre la coyuntura, sino también sobre la estructura. Estas consideraciones nos llevan directamente al análisis de la teoría sociológica de la Distribución.

B. Caracteres generales del enfoque francés.

Ya hemos señalado que, ya que el estudio de la Distribución inspirado en el trabajo de Michal es "un análisis de los procesos de distribución en términos de lucha entre grupos sociales que actúan en el seno de las estructuras de los países de capitalismo avanzado, pero que actúan también sobre estas estructuras"(y, t.II, p.44), se diferencia claramente de los enfoques vistos por nosotros anteriormente. Esa lucha de grupos alrededor de la que se centra su teoría

"presenta los caracteres siguientes: no se ejerce sólo según las reglas de juego en vigor, sino también sobre esas mismas reglas en vistas a modificarlas; se desarrolla a escala nacional, y no en el plano microeconómico de la empresa o en el plano local; por último, se instaura 'con arbitraje oficial u oficioso de un Estado que no puede ser considerado como un poder totalmente independiente, puesto que se ha convertido, por lo menos en parte, en un campo de batalla suplementario donde se enfrentan igualmente, con otros medios, las partes en pugna'. El Estado, al poseer medios poderosos de acción que no poseen ni los individuos, ni siquiera los grupos, se ha convertido de este modo en el objetivo de una lucha para conquistarlo...¡y para aprovecharse de él!" (2, pp.464-5).

Agruparemos en tres aspectos las características peculiares de este enfoque, y como se reflejan del "programa de trabajo" esbozado. Veremos que la "visión sociológica" es macroscópica, sociológica y dinámica. Trataremos a cada uno de ellos por separado, para facilitar la exposición y el análisis (así como para contrastar este enfoque con el típicamente microeconómico); no hay que olvidar, sin embargo, que -como veremos- son interdependientes en alto grado.

1. El aspecto macroscópico.

A partir de un marco económico global, los pioneros de la teoría sociológica se proponen un programa de trabajo en el cual expresan su anhelo de captar y explicar la distribución del ingreso nacional(*) en su totalidad; tratando de ponderar todos los factores determinantes de ese proceso, y no sólo unos pocos, específicos, escogidos 'al azar'; tomando en cuenta los factores sociológicos y colectivos, y no sólo los individuales; realizando el desarrollo de las instituciones y las formas de comportamiento.

Desde un comienzo, entonces, los autores de la teoría sociológica francesa parten de la totalidad (Ingreso Total), para llegar a sus partes componentes (cuotas de ingreso).

Del hecho que consideran que "conviene tomar como marco la colectividad nacional y no la empresa individual" (7, t. II, p. 45), se deducen tres pasos (lo que enfatizará el carácter macroscópico de este enfoque) que lógicamente habría de tomar si se desea una razón valdadera de los fenómenos de la distribución: Con respecto al análisis de ciertos tipos de ingreso, al de los mercados, y al proceso mismo de la distribución.

En primer lugar, entonces, y con respecto a ciertos tipos de ingreso, ponen especial énfasis en aquellos ingresos que -en nuestro sí- van cogiendo una parte creciente del "pastel económico" y que, sin embargo, no se forman a través del mecanismo de mercado. Entre ellos destacan los beneficios no distribuidos de las empresas, de manera que personas

(*) Se deciden por el uso del Producto Nacional Bruto, porque consideran que sólo a partir de él se puede tomar en cuenta todos los tipos de ingreso que se pueden generar en la distribución del Producto.

jurídicos se convierten en perceptores de ingreso. También habría que incluir los ingresos de los empleados públicos, cuyo número va en ascenso acelerado y cuyo rendimiento no puede ser considerado como objeto del análisis de Mercado. Otro rubro que habría que considerar sería el referente a las diversas "subvenciones" a familias y las rentas a los ancianos, "ingresos" que no se pueden unir a una contribución productiva de algún factor de producción específico.

Ahora bien, este marco tan amplio del análisis, como se lo han propuesto los franceses, permite explicar otros ingresos que -aunque se forman en el Mercado de factores-, se originan bajo circunstancias o condiciones que se alejan tanto de él (al menos del concepto tradicional que tenemos de 'Mercado'), que se podría decir que "ha desaparecido", y que otra 'institución' ha ocupado su lugar (que, originándose en el Mercado, se diferencia tratándose de él). Esto vale, por ejemplo, para el ingreso de los trabajadores, cuya determinación viene influenciada, por ambos lados, por grupos organizados (sindicatos y empresas) que apelan al apoyo gubernamental. Ello vale también para los ingresos provenientes de la agricultura, cuyos mercados de oferta son intervenidos -con intensidad creciente- por parte del Gobierno. Todos estos ingresos 'nuevos' han de ser integrados cuidadosamente en el marco de la explicación de la distribución del Ingreso; pensando también en el hecho, que la parte del Ingreso que cada grupo tiene su influencia sobre las cuotas de los demás grupos.

En segundo lugar, en el campo de los Mercados (en especial, los de factores de producción) ya no podemos contentarnos con la idea de la competencia perfecta. Ya hemos visto, que ella no es capaz de dar cuenta de la distribución en el

siglo presente. De ahí, que el interés crece también por el estudio de los mercados de competencia imperfecta.

Por otro lado, igualmente hay que tomar en cuenta todos aquellos factores que se desarrollan fuera del mercado, y que, sin embargo, tienen influencia trascendental en el proceso de la Distribución: Entre grupos en competencia, en condiciones gubernamentales, etc., ya que el proceso esencial es aquel por medio del cual se forman las decisiones sobre la intervención de los diversos grupos sociales en los mercados (ó, en general, en el marco de la actividad económica). De modo que también habría que tomar en cuenta todas las acciones y reacciones que influyen -a nivel nacional- la estructura y el funcionamiento de toda la economía.

Finalmente, y por ello, también habría que integrar al análisis todos aquellos factores que influyen el nivel global de ocupación y de los precios, ya que los grupos lógicamente no se van a limitar a defender su ingreso nominal únicamente, también van a tener que luchar por su ingreso real.

En tercer y último lugar, en cuanto al proceso de distribución, queda claro que hay que integrar a la visión macroeconómica una serie de aspectos estructurales que la teoría tradicional ignoró. El deseo de encontrar las "condiciones ocultas" que -en el fondo- determinan la distribución obliga, entonces, al investigador a destapar el velo que hasta ahora cubría los procesos esenciales, buscando la formación y la actividad de los grupos sociales, es decir, poner especial énfasis en los fenómenos sociológicos. Esto deja aparecer la interdependencia entre el aspecto macroscópico y el sociológico, que veremos a continuación.

2. El aspecto sociológico.

El concepto de "sociológico" no debe tomarse en forma equívoca, ya que los autores de este enfoque nunca han dicho que su análisis de la distribución ha de realizarse fuera del marco de la Teoría Económica (aunque gran parte de sus lectores y críticos lo interpretan así). Señalan más bien, que el campo de acción de éste debe ampliarse, para permitir una verdadera integración de factores sociológicos a la Teoría Económica.

Los autores muestran, como también nosotros hemos recalado, que las teorías de la distribución anteriores (micro y macroeconómicas) no toman en cuenta o no le dan la importancia que se merecen, a los factores "extra-económicos" que participan en el proceso de la distribución. Luego de criticar, en este sentido, a los marginalistas (*), alaban la teoría marxista, que resolvió con cierto éxito ciertos problemas metodológicos y, principalmente, porque su enfoque también es esencialmente sociológico, es decir, porque analiza a los individuos como miembros de grupos sociales y en todas sus características y relaciones. Pero, retomar el sistema de Marx -en especial su concepto de clase social y su sistema de las dos clases antagónicas- conlleva una serie de dificultades de aplicación e implica, sobre todo, la aceptación de una serie de tesis (esencialmente, de tipo filosófico), que los pioneros de la teoría sociológica francesa rechazan categóricamente.

Igualmente, hay una diferencia clara entre este

(*) Resumiendo su manera de proceder de la siguiente manera: "...un temps d'économie pure ou de détermination des mécanismes et un temps d'économie appliquée ou d'adaptation des mécanismes à la réalité" (79, t. I, p. 35).

enfoque el propuesto por los modelos de origen keynesiano. Aún cuando están de acuerdo con su forma de analizar a nivel global (macroeconómico) el problema de la distribución, señalan sus debilidades; en especial, el hecho de tratar en forma impersonal los agregados (producción, consumo, inversión, etc.), y por ocuparse sólo de mostrar las relaciones económicas entre ellos. Por lo demás, y como hemos visto, sus modelos se refieren a una simplificada (casi) diferenciación de los tipos de ingreso. Y aquí se contrastan fuertemente con el enfoque francés, que es, lo repetimos, un análisis en forma de 'lucha' entre infinidad de grupos (como se refleja en la realidad actual). Se basa ésta, entonces, en la observación detallada de los ingresos y en el análisis de los mecanismos, descomponiendo los agregados y los procesos para los diversos grupos sociales, captándolos -separadamente- dentro del marco de la economía nacional.

En dos etapas hay que realizarse tal integración de los factores sociológicos a la teoría Económica, para explicar el mecanismo de la Distribución: "un temps de délimitation des catégories et d'élaboration de types de participants, puis un temps de mise en contact de ces types et de détermination des mécanismes" (79, t.I, p.35).

Con respecto a la primera etapa, el criterio fundamental, según el cual las categorías y los tipos de perceptores de determinadas partes del ingreso nacional se han de diferenciar es la homogeneidad del comportamiento de los individuos de cada grupo con respecto a la distribución del ingreso. Ciertos aspectos de este comportamiento por ejemplo, el aprovechamiento de una 'posición de partida estratégica' o la forma y proceso de obtención y aseguración de los ingresos- que caracterizan las

diversas "categorías de participantes" en la distribución, también son componentes de los mecanismos y procesos de la distribución. Este aspecto es importante, ya que los "miembros de los diversos grupos recurren a procedimientos distintos para defender su renta y llevarla al nivel que consideran justo: huelga, entente, acción sobre los Poderes públicos"(7, t. II, p.46).

Punto de partida para la exposición de esta nueva clasificación es nuevamente la crítica de las propuestas hasta ahora. La división del ingreso de acuerdo a los factores de producción que los reciben, no es, sealan, adecuada para el tratamiento de la distribución, ya que ha sido retomada de los economistas clásicos, en cuyas épocas la estructura social era diferente a la actual y estaba de acuerdo a tal clasificación. Asimismo, tampoco están de acuerdo con el concepto de "clase social"(*) que usó Marx(**).

(*) Marchal define la 'clase social' como formada por individuos que tienen formas de vida idénticas y se apoyan en valores idénticos; formas y valores, que crean entre ellos una especie de familiaridad"(7, t. I, p.48).

(**) La subdivisión funcional tripartita de los ingresos (salario, beneficio, renta), como la concibió Ricardo (ver Anexo III) coincidía, como hemos dicho, satisfactoriamente con la realidad social del siglo XIX; ello, porque trabajadores, capitalistas y rentistas eran -a la vez- clases desde un punto de vista sociológico. Sin embargo, tal agrupación sociológica se fue trasladando desde aquel entonces, a raíz de los profundos cambios estructurales de la sociedad industrial moderna, en relación a las categorías económicas.

De ello que Jean Marchal haya propuesto emprender el estudio de la Distribución, como se da en las sociedades "desarrolladas" actuales, a partir de los nuevos estratos y grupos sociales, en vez de agudarse de categorías económicas abstractas. Y, de estas observaciones resultó su nueva clasificación, que muy bien puede ser objeto de crítica en el detalle, pero cuya intención básica es digna de consideración por ajustarse más -o, en especial- a las estructuras de la sociedad actual.

Luego, a partir de la observación de la realidad, Marchal y Lecaille llegan -en acercamiento sucesivo- a sus categorías de perceptores de ingresos. Pensaban, primero, que habían cinco grupos(*), pero esta clasificación resultó incompleta ya que notaron que el comportamiento dentro de cada grupo no era completamente homogéneo (en lo referente a la obtención del ingreso). Se hizo necesario, por ello, subdividir cada grupo en "categorías" de participantes, en donde se busca -para cada una de ellas- el máximo de homogeneidad interna. Para cada categoría se buscó la singularidad de comportamiento colectivo, a partir del análisis detallado, cuantitativo (estadístico) y cualitativo (socio-económico) de todos los fenómenos que pueden figurar: desarrollo numérico, un determinado comportamiento frente a los tipos de cálculo y de los medios para asegurarse del ingreso, estrategia de adaptación o estrategia de contactos con otros grupos en el sector de la distribución. De ello que Rothschild escribe que "the study of the distribution of national income has to concern itself with the behaviour of these more or less homogeneous groups. They will try to maintain their absolute and relative standards, both by economic and political action. This means that market structures and institutional data can no longer be taken as given (which they were in the days of pure and individualistic action) but must be seen as variables which can be changed in the course of the group struggle for higher income shares" (109, p.196).

Los cinco "grupos" originales (en relación a la posición de los individuos dentro de la economía) se subdividieron entonces, en "categorías" (en formas de comportamiento homogéneas); de ahí resulta la composición que hemos expuesto en el cuadro sinóptico 1 de la página siguiente.

GRUPOSCATEGORIAS

I. Asalariados.....

1. Obreros(trabajadores manuales)
 - a) Trabajadores agrícolas
 - b) Trabajadores industriales
 - No calificados
 - Semi-calificados
 - Calificados
 - c) Servicio Doméstico
2. Asalariados no-manuales
 - a) Los Dirigentes(cadres)
 - b) Otros empleados

II. Titulares de beneficios

1. Empresarios individuales
2. Sociedades privadas y nacionalizadas
3. Administradores de sociedades
4. Miembros de profesiones liberales

III. Titulares de Explotaciones Agrícolas(beneficio agrícola)

IV. Prestamistas.....

1. Arrendatarios de tierras y subsuelo
 - a) Dueños de propiedades agrícolas
 - b) Dueños de propiedades(no-rural)
2. Prestamistas de propiedad móvil
 - a) Capitalistas privados
 - b) Bancos
 - c) Otros

V. Beneficiarios de Transferencias

1. Los que no pueden realizar una actividad productiva; niños, ancianos, enfermos, etc.
2. Los que transitoriamente no pueden realizar actividad productiva; desocupados, soldados en servicio, estudiantes, etc.
3. Los que ejercen actividades meta-económicas; el clero.

Fuentes: Marchal(79, t.II, p.331), Krelle(62, p.5), Barre(7, t.II, p.45), Mosmlin(44, pp.282-3).

3. El aspecto dinámico.

El hecho de haber elegido las "categorías de ingreso" (de carácter sociológico) como punto de partida, es la clave de este método para atacar el análisis del problema de la distribución. Sin embargo, no consideran que su clasificación sea intocable, inmutable. Todo lo contrario, ya que esta división está en función de las condiciones, en el tiempo y en el espacio, escogidos por ellos, ella está sujeta a cambio. De modo que, según el espacio, habrá que hacer otra clasificación. De acuerdo al tiempo ella debe, también, modificarse; y ésto, lógicamente nos lleva al tercer aspecto característico de este enfoque. En tanto toma en cuenta tales cambios es una teoría dinámica.

Jean Marchal y su grupo se llaman herederos de la "dynamique grandiose" de Ricardo y de la "dinámica de los sistemas" de Marx. Su enfoque es dinámico porque se proponen, como hemos dicho, la observación de los cambios en el comportamiento y las instituciones que afectan la economía.

En contraste a la sencilla "dinámica del sistema", que ni siquiera ha podido ser resuelta adecuadamente por la Teoría Económica, y en donde la estructura social y la económica permanecen constantes, ellos buscan una "dinámica del sistema", es decir, aquella en que todos esos factores estructurales determinantes se mueven. Algo que todo modelo macroeconómico habría de tener en cuenta explícitamente; ello, porque resulta inconcebible que, habiendo cambios en las cuotas de los diversos grupos sociales, éstos sean independientes a los cambios correspondientes en los "datos" de la actividad económica.

Aún cuando todavía no se puede -de lo que va del trabajo- diferenciar exactamente cuáles han de ser las variables dependientes y cuáles las independientes del sistema,

lo que nos permitiría detectar las relaciones entre los movimientos y sus fuerzas motrices, trataremos de caracterizar a éstas, a partir del "programa de trabajo" que se han propuesto.

Desde un comienzo estos autores subreñan -en contraste a los enfoques macroeconómicos- su afán por unir los procesos de distribución con las determinantes características de los sistemas económicos, levantando relaciones entre los tipos de distribución y los tipos de estructuras. Ello sucede no sólo por razones de exactitud; consideran que la influencia de las estructuras, en especial de las institucionales, así como el desarrollo del comportamiento de los grupos son los procesos centrales, dentro de cuyo marco -principalmente en el largo plazo- se procede a la distribución del ingreso nacional(*).

Por ésto no es todo. Tal interpretación parece llevar, a través de dos etapas, a la determinación de las relaciones de causalidad; el desarrollo de la cuota de ingreso de cada categoría se determina por los cambios en el comportamiento de los miembros de este grupo; ésto sucede, sea directa o indirectamente, a través del cambio en las instituciones económicas (mercados y grado de competencia) o políticas (comisiones de gobierno).

El carácter tan "volútil" de esta dinámica, que parece llevar a una "ciencia sin datos" lógicamente trajo consigo una serie de críticas con respecto a las posibilidades de su aplicación. Veremos ésto más adelante(**).

(*) El análisis teórico de ésto se basa, entonces, en una observación sistemática, que relaciona los cambios en los ingresos de las categorías de perceptores de ingreso con sus formas peculiares de comportamiento, con las instituciones y con respecto a los hechos históricos.

(**) Actualmente, los autores están tratando de construir un modelo únicamente válido para los países capitalistas "desarrollados". Señalan, sin embargo, que tampoco bajo tal concepto se podría construir un sólo modelo, y, menos, de validez indefinida en el tiempo. La complejidad y fluidez de los factores que ellos toman en cuenta -y que varía según el país que se observa- implica tal afirmación.

C. Perspectivas para la construcción de un modelo.

Los pioneros de la teoría sociológica francesa de la Distribución consideran que sus investigaciones han de desembocar, tarde o temprano, en la construcción de un modelo general, que habrá de explicar -en forma 'integral'- la distribución de los ingresos en una economía "desarrollada".

El modelo que aspiran construir J. Marchal y Lecaillon no será sólo explicativo, es decir, no sólo servirá para esclarecer los mecanismos de la distribución. De manera que, y éste es otro carácter que los diferencia de los modelos vistos hasta aquí, su modelo no será únicamente de carácter retrospectivo y de previsión, sino que también vendrá "inspirado" para cumplir fines en función de la política económica: Su objeto es, entonces, también, el de mostrar las diversas medidas que se han de tomar en ese sentido, para un país determinado y en un momento dado, y permitirá -a su vez- determinar las diversas combinaciones posibles de "niveles de acción", su coherencia con los fines de política económica y la coherencia entre sí, su compatibilidad. Se trata, por lo tanto, también, de un modelo de decisión, ya que "determina por un lado cuáles pueden considerarse como variables de acción (ó medios) por parte del Gobierno, y de otro, cuáles han de ser los valores que deben alcanzar estas variables para que el objetivo político sea alcanzado" (7, t.I., p.189).

Pero, como hemos dicho, los autores de este novedoso enfoque recién se encuentran en una primera etapa hacia tal meta. Y, este estado incompleto de la Teoría, ofrece un buen punto de ataque para aquellos teóricos escépticos, que tienen la tendencia a suponer que la culminación de tal "ambición"

nunca ha de lograrse. Por otro lado, ya que su teoría permanece aún abierta, es todavía capaz de enriquecerse con las sugerencias y contribuciones de aquellos autores que están básicamente de acuerdo con el enfoque sociológico.

Sin tomar en cuenta el infinito de críticas -y que, Marchal y Lecaillon responden implícitamente, a medida que publican su obra- y sugerencias a la teoría sociológica, buscaremos, en este último acápite expositivo, analizar la posibilidad que ella tiene, con respecto a la construcción exitosa de un modelo(*).

La pregunta que se plantea inmediatamente, entonces, (y que trataremos de responder con toda la fidelidad, al menos en cuanto esto esté a nuestro alcance) se refiere a la posibilidad que hay, de formular y decodificar exactamente todos aquellos hechos de los que se ocupa el método sociológico (desde los puntos de vista cuantitativo y cualitativo), para todas las acciones y reacciones actuales, que son resultado de la estrategia de los grupos sociales, y en función de los cambios más importantes de las variables de flujo y de existencia a lo largo de una serie de periodos consecutivos.

La respuesta a los problemas planteados sólo puede ser intentada a la luz del análisis crítico de las herramientas metodológicas (existentes o que aún están por desarrollarse) y de las variables que se desean usar en la construcción del modelo.

(*) Que, según André Marchal, es la "exposición simbólica y detallada de la actuación conjunta de diversos hechos económicos, que se prolonga sobre todo un sistema económico". En forma similar se expresa Vincent, cuando escribe que "es la representación simplificada, pero completa de la evolución económica de una sociedad durante un periodo dado, y en forma cuantitativa".

1. La 'legja de herramientas'.

En cuanto al instrumental necesario para la construcción del futuro modelo sociológico se puede diferenciar entre herramientas que pueden considerarse específicamente económicas, otras que pertenecen al campo de las matemáticas y, finalmente, aquellas que deben ser prestadas a otras disciplinas (especialmente, a las Ciencias Políticas, Psicología y Sociología).

Veamos las posibilidades que hay, con ayuda de este equipo de herramientas, para fundar la nueva teoría sociológica en un modelo de Distribución.

a) En cuanto a las estadísticas que hasta ahora viene usando la Teoría de la Distribución, se puede decir que, en general, sólo corresponden muy imperfectamente a las exigencias de la visión sociológica y su método.

Prácticamente en ningún país los datos de los diversos tipos de ingresos -como se obtienen de la contabilidad nacional- coinciden con las "categorías" de participantes en la distribución de que hablan J. Marchel y Lecaillon. En Francia, sin embargo, los cálculos estadísticos están más de acuerdo con tal necesidad, ya que se basan -en parte- en el uso de grupos socio-profesionales (ver 7, t.I, p.219); de ahí, también, el concepto de contabilidad "social" que usen. Por ello, los pioneros de la teoría sociológica han sido capaces, a través de una reubicación y reinterpretación de los datos, de desarrollar las bases de su enfoque. Sin embargo, reconocen que el procedimiento que han usado puede, con derecho, originar contradicción, ya que su clasificación estadística puede estar sujeta a supuestos a priori, ya que se basa en un "sistema" tradicional.

Los obstáculos con que se enfrentarán en este campo,

Sin embargo, no creemos que sean muy difíciles. Queda por esperar, que los responsables de los cálculos macroeconómicos y los estadísticos usen en la práctica los nuevos conceptos que les ofrece la Teoría, cuyo desarrollo permitirá una investigación más efectiva de la realidad.

b) Ciertos instrumentos matemáticos son imprescindibles para la construcción del modelo, pero no se debería uno limitar al uso de aquellos que sólo permiten tomar en cuenta las relaciones funcionales pasivas (como se reflejan de los modelos macroeconómicos).

El acelerado progreso de las matemáticas en las dos últimas décadas, y que se debió en gran parte a las necesidades de otras disciplinas, permite tratar las diversas estrategias y luchas de los distintos grupos en que se basa esta Teoría.

Es necesario, por lo tanto, poner especial énfasis en el uso de las "matemáticas de acción", como p.ej. la Teoría de Juegos, la Investigación Operacional y el Cálculo de Matrices. Sin embargo, no se puede decir aún, si estas teorías han llegado a tal grado de perfección como para poder aplicarlas a toda la problemática planteada por el enfoque de J. Marchal. Así, p.ej., la Teoría de Juegos sólo permite llegar a resultados satisfactorios, cuando el número de participantes es pequeño. El uso de tal teoría, al menos al estado actual de perfeccionamiento, se hace entonces bastante problemático si se piensa en el gran número de "categorías" de cuyas acciones habría de rendir cuenta con aquella.

c) Finalmente hay necesidad de identificar y sistematizar los diversos procesos y factores que intervienen en la distribución, para poderlos integrar a un modelo.

Y, ya que ésto se refiere en especial a las formas de comportamiento de los grupos sociales, la labor de codificación exige el uso de instrumental que habremos de prestar, en especial, de la Sociología, la Antropología, la Psicología y las Ciencias Políticas (y, no menos, incluso, de la Historia).

Tal hecho, sin embargo, no debe llevarnos a pensar, que el economista ha de tomar el puesto de especialista en cada uno de esos campos. En este sentido, la división del trabajo debe funcionar perfectamente; el economista debe realizar "pedidos" -lo que ya se ha hecho- al taller de los diversos científicos sociales, a medida que se le plantean problemas de ese tipo. Y las zonas en que se muestra una cooperación de las "ciencias humanas" son ya muy diversas (p.ej. como se refleja del progreso de la psicología económica, del estudio de los grupos de presión, y de la sociología y antropología económicas).

2. Las variables determinantes del modelo.

Gran expectativa e incertidumbre hay todavía con respecto a las fuerzas motrices o variables que han de introducirse en este modelo tan especial. Siendo esta parte, quizás la más importante, es aún la más exigua en ideas concretas.

La pregunta clave que se plantea aquí es la referente a la forma cómo se puede relacionar conceptual y estadísticamente las diversas formas de comportamiento (que han servido de base a la sub-división del sistema en "categorías") con los procesos y mecanismos de la distribución a que están ligadas.

Marchal y Lecaillon han desarrollado el concepto de "relaciones de insatisfacción", que parece que van a usar, y que relaciona -para cada grupo- el ingreso que han logrado con el

ingreso que han deseado(o esperado)(*).

Otros autores, básicamente de acuerdo con el enfoque sociológico, han contribuido -en este sentido- a la teoría. Así, Lhonnas (que se limita al estudio de la determinación significativa del contenido de los grupos económicos) usa como criterio de determinación, para cada uno de los grupos, la existencia de formas de comportamiento similares con respecto al ingreso, unido a una comunidad de esfuerzos para defender y ampliar las ventajas adquiridas por ellos.

Dieterlen, por otro lado, relaciona las diversas formas de comportamiento de las "categorías" de participantes a una medida común que viene representada por el grado de sentimiento "d'encracinement", que corresponde a un 'horizonte económico'(**) que -a través del tiempo- se estrecha o amplía. Propone, además, como unidad de medida para la división de las "categorías" el concepto de "grado de alienación", que permite diferenciarlas, por lo menos, con ayuda de dos criterios: Por la existencia o no-existencia de una "vocación" y por el "grado de conciencia de la alienación".

(*) Ya hemos dicho, que es esencial, para entender la acción de los grupos, los estándares de vida adquiridos en el pasado por ellos. Cuando ellos son deteriorados, se crea un estado de tensión social. Y ésta puede llevar a una serie de procesos sobre las esferas social y económica: inflación, cambios en el nivel de producción, migración entre grupos, etc. El ajuste se ha de lograr gradualmente, entonces, sea reconquistando su estándar de vida pasado (por parte del grupo social "relegado"), o por la revisión de la idea acerca de su estándar de vida 'adecuado', luego que ciertos miembros ('revoltosos') han dejado el grupo social y los demás aceptan la deterioración.

(**) La diversidad entre los sujetos individuales, escribe Barre, se derive también "de las diferencias del 'horizonte económico'; los sujetos económicos no tienen la misma amplitud de previsión, la misma capacidad de imaginación, el mismo espacio en el pensamiento" (7, t.I, p.121).

Otros criterios se podrían usar, así como han sido esbozados -aunque para otros fines- por otros economistas franceses. Así, por ejemplo, las diferencias en la racionalidad de los individuos (ultra-racionales, infra-racionales y 'hombres económicos) propuestas por A. Marchal, o la desigualdad de fuerza e influencia de los diversos individuos, en tanto ocupen una posición dominante o de dominado (F. Perroux).

Como se verá, la naturaleza de los conceptos e instrumentos que se usan, así como la complejidad y el carácter tan poco común de los diversos fenómenos que se tienen en cuenta, hacen de todo este enfoque un asunto de extrema dificultad, que debe tratarse con mucha cautela, pero que -a la vez- es un gran incentivo en aras de hacer progresar nuestra Ciencia.

D. Fin de etapa.

A nuestro entender, este nuevo enfoque francés se caracteriza, esencialmente, por una nueva actitud científica -que consideramos de gran mérito y digna de apoyarse-, inespereada para los economistas de la vieja escuela, como vimos en la Introducción a esta Parte.

Esa nueva actitud -frente a la vida, es decir, frente al Hombre y a la Ciencia- de ciertos científicos sociales, ha de llevar necesariamente a un nuevo enfoque y a la construcción de nuevas teorías en las Ciencias Sociales. Pensamos que ellas serán más fructíferas en la explicación de fenómenos socio-económicos, ya que los "fenómenos psico-sociológicos experimentan una promoción: de consecuencias del funcionamiento de los mecanismos económicos, pasan a ser causas entre otras"(73, p.483). Pero, a raíz de esta tendencia, los economistas -desacostumbrados a husmear en las otras disciplinas humanas- temen perder el trono que ocupan tan orgullosa y cómodamente en las sociedades "adelantadas" de Occidente. Esto, generalmente, los lleva a una lucha desesperada por eliminar la intrusión de cuestiones y factores "extra-económicos" y, por lo tanto, de otros científicos sociales en su Ciencia.

Y la aparición de ese nuevo concepto "humano" de su Ciencia, hace al economista no sólo temeroso de perder su prestigio, sino también por la autonomía de la Economía. Jean Lhomme resume, de la siguiente manera, esta renovada preocupación del economista contemporáneo:

"Es regla que toda ciencia acabada de nacer se esfuerza con singular vigor, por afirmar su autonomía. Las naciones y los adolescentes manifiestan la misma preocupación, que corresponde, a fin de cuentas, a una vitalidad nueva y que no tiene por qué

causar escorbuto. Puede sorprender, por el contrario, el comprobar que después de más o menos dos siglos de existencia, la ciencia económica está aún en la edad de las objeciones y de las susceptibilidades" (70, p.394).

Y, hoy en día, son frecuentes los economistas susceptibles.

Ahora bien, todos esos mecanismos de defensa y de repudio, como vienen expresadas por una serie de economistas "tradicionales", frente a esta nueva corriente se debe también al hecho, que se interpreta erróneamente las intenciones de éstos. Se considera que la Economía ha de subordinarse totalmente a alguna otra ciencia social (o la Sociología, en especial); no se quiere reconocer que la Economía tiene una gran necesidad de "ensanchamiento", por lo que muchos caen en el otro extremo, ya que se "obstinan en querer hacer decir demasiado a la economía política, a menudo sin tener en cuenta los progresos realizados por otras disciplinas" (134, p.403), como escribe Weiller. Es, por ello, hora de estar de acuerdo con la idea que:

"Al mismo tiempo que los límites precisos del análisis económico, se perfilan los contornos de otras preocupaciones. Ciertos problemas siguen siendo todavía, a menudo, de la competencia del economista, pero ya no son más de su exclusiva competencia" (134, p.425).

Por supuesto, el acuerdo no es todo. Hay que añadirle una especie de coraje, porque es precisamente la dificultad de hacer viable este enfoque el que ha hecho de los economistas, en un principio benévolos, sus más acérrimos críticos. Pero, las dificultades no son objeciones. La primer, y quizás más grande, es la que señala que "de acuerdo a las condiciones de acercamiento indicadas por G.Gurvitch, el análisis económico y las búsquedas sociológicas tienen continuamente el mismo campo, que es la explicación de la realidad social total, y sus objetos respectivos se entrecruzan..., pero, los instrumentos, procedimientos y métodos empleados por una y otra parte tienden hacia una muy grande diversificación. Esto vuelve mucho más complejos

que antes los problemas de acercamiento, cooperación o fusión de disciplinas que están a su vez en camino de fragmentación" (134, p.414).

De ahí, que sea justificado el temor de algunos economistas, "a causa de esta desmultiplicación de las búsquedas emprendidas aquí y allá, después de la ruptura de las síntesis históricas tradicionales y una vez admitida la gran diversidad de los métodos y caminos de acercamiento respectivos, la imposibilidad de reconciliar los puntos de vista de sociólogos y economistas cada vez más especializados" (134, p.417).

Estos comentarios generales y muy superficiales, acerca de las dificultades, esperanzas y temores que ha generado el enfoque francés, es lo único que nos hemos atrevido ofrecer a manera de cierre de esta Parte.

Las expectativas se centran, hoy en día, y en cuanto al éxito que pueda tener esta Teoría, en la siguiente interrogante planteada por Preiser; y que relaciona las teorías puramente macroeconómicas y el enfoque sociológico:

"Obviamente, las teorías de esta especie no se pueden formalizar como las del tipo anglosajón, de un alto grado de abstracción. El futuro tiene que mostrar, en qué medida es posible una síntesis o si ambas Teorías -fructificándose mutuamente-, pueden seguir subsistiendo separadamente. Los fines que tienen en mente ambas son diferentes; unos ubican la infinidad y diversidad de factores sociales que actúan sobre la distribución de ingresos en primera plana, los otros se centran en un análisis que tiende a solucionar masivamente preguntas-base de la Distribución y sus relaciones con el Crecimiento Económico" (99, p.316).

Rothschild ya ha dado su veredicto, cuando escribe que: "It will be clear that this theory is not necessarily contradictory to the models we described in earlier sections. It is true, the various propensities and coefficients we met there do not appear explicitly in the basic structure of Marchal's theory. But with a clearer outline of the economic and sociological rules for group behaviour we could follow up their consequences and this could probably be translated into degrees of monopoly, saving propensities, real rates of interest and the like. This would provide a link between the various types of theories and show up their points of contact and their differences" (109, p.136).

E. Bibliografía.

1. Con respecto al acercamiento y necesidad de cooperación entre las diversas ciencias sociales:

MARCHAL, André: "Estructuras y Sistemas Económicos". Ariel. Barcelona, 1961.

MARCHAL, A.: "La pensée économique en France depuis 1945". Paris, 1953.

MARCHAL, A.: "Die neuen Tendenzen in französischen Wirtschaftsdenken" (Las nuevas tendencias en el pensamiento económico francés); en: Jahrbücher für Nationalökonomie und Statistik, t.167, 1955.

PIETRE, A.: "Pensée économique et théories contemporaines". Paris, 1959.

GURWITCH (editor): "Tratado de Sociología". Kapelusz. Buenos Aires, 1962; con Tomos, de los que se recomienda especialmente la lectura de los siguientes ensayos que figuran en el Tomo I:

SALA-DIER, Georges: "Sociología, Etnología y Etnografía".

LHOMME, Jean: "Relaciones entre la economía política y la sociología económica".

MARCHAL, André: "Sociología de las fluctuaciones económicas".

WEILLER, Jean: "El paso del análisis a la sociología económica".

2. De los antecesores de la visión sociológica:

SIGMUNDI, S. de: "Neue Grundzüge der politischen Ökonomie" (Nuevos fundamentos de la Economía Política). Berlin, 1901.

RODERTUS-JACETZOW, C.: "Schriften" (Escritos); en especial: "Zur Beleuchtung der sozialen Frage" (Hacia la iluminación del problema social). Berlin, 1899.

LASALLE, P.: "Gesammelte Reden und Schriften" (Escritos y Discursos completos). Berlin, 1919.

TUGAS-BARANOWSKI, M.V.: "Die soziale Theorie der Verteilung" (La Teoría Social de la Distribución). Berlin, 1913.

3. Movimientos paralelos a la "corriente sociológica":

KEIRSTEAD: "An Essay in the Theory of Profits and Income Distribution". Oxford, 1953.

SHAKLE, G.L.S.: "Professor Keirstead's theory of Profit"; en: The Economic Journal, Marzo 1954.

SOLTERER, J.: "Zur Frage der Wirtschaftsmacht. Die Machttheorien von Wieser, Russett, Galbraith und die Stabilität des Arbeitsanteils an gemeinsamen Produkt"; en: Zeitschrift für Nationalökonomie, Viena, tomo 14, 1953-4.

- PREISER, Erich: "Besitz und Macht in der Distributionstheorie" (1948); en: 'Bildung und Verteilung des Volkseinkommens'. Vandenhoeck & Ruprecht. Göttinga, 1963; pp.227-46.
- KERR, Clark: "The Balkanization of the Labor Market"; en: 'Labor Mobility and Economic Opportunity'. Cambridge, Mass., 1954.
- ROSS: "The Dynamics of Wage Determination under Collective Bargaining"; en: American Economic Review(37), 1947.
- LESTER: "Labor Monopoly and business Monopoly: a Faulty Analogy"; en: 'Readings in Labor Economics and Industrial Relations', Nueva York, 1951; pp.393ss.
- CALBRAITH, Kenneth: "American Capitalism: the Concept of Counter-vailing Power". Boston, 1952.(Hay versión castellana).
- VIOLLEMIN: "les syndicats ouvriers et les salaires"; en: Economie Appliquée, 1952.
- COLLIET: "Esprit du syndicalisme". Paris, 1951.

4. Los trabajos de Marchal y Lecaillon:

- MARCHAL, Jean: "Contribution a une théorie moderne de la répartition"; en: Revue économique, Julio 1950.
- MARCHAL, J.: "The Construction of a new theory of Profit"; en: American Economic Review, Vol.XLI(4), Setiembre 1951.
- MARCHAL, J.: "Wage Theory and Social Groups"; en: 'The Theory of Wage Determination', editado por J. Dunlop. Londres, 1957.
- MARCHAL, Jean y LECAILLON: "La Répartition du Revenu National". Paris, 1958.
- MARCHAL, Jean: "Théorie de la repartition du revenu national et catégories de capitalistes"; en: Revue Economique, Enero 1959.

5. Otros trabajos en Francia:

- DIETERLEN, P.: "Un probleme actuel; la répartition du revenu national"; en: Revue économique, enero 1959.
- LHOMME, Jean: "Groupes sociaux et analyse des revenus"; en: Revue économique, enero 1959.

CONCLUSIONES

Llegados hasta aquí esperamos haber dado una visión introductoria general de las diversas Teorías Contemporáneas de la Distribución, destacando los factores relevantes que cada uno de ellos consideró necesario incluir en sus modelos. El camino recorrido ha sido largo y, de seguro, penoso. Decepcionarán, por ello, al paciente lector, estas Conclusiones superficiales, ya que no hay una relación proporcionada entre los frutos de nuestra Memoria -que parecerán aquí poco novedosos y jugosos- con los esfuerzos desplegados por quienes han podido llegar esforzadamente hasta aquí. Si la Memoria ha resultado voluminosa lo ha sido para mostrar netices, ya que para detectar los determinantes de la Distribución hubiera bastado la exposición de un modelo de cada enfoque.

Como Tesis que, esperamos, sirva de trabajo-base de investigación, tampoco es de esperarse una contribución propia, original del autor. No ha sido ésta, en ningún momento, nuestra intención. Los estrechos conocimientos que poseemos, añadidos a la limitada capacidad intelectual que nos acompaña, hacen explicable la elección de tales horizontes. A medida que confeccionábamos este trabajo, sin embargo, iba creciendo nuestra sorpresa (queda claro, que ello no implica complacencia con nosotros mismos) ya que -algo que no es tan obvio por las razones expuestas- siquiera llegamos a entender, al menos en su esencia, lo que los diversos autores querían explicar.

Creemos, por ello, haber logrado bastante, si nuestras exposiciones reflejan -con cierto grado de fidelidad- las inquietudes y conclusiones de los autores de los diversos modelos y enfoques.

La presentación de la Memoria en grupos de enfoques

cobra su sentido real cuando se llega a esta Parte, ya que facilita enormemente la exposición resumida de los mecanismos y las determinantes de la Distribución. Describiremos, por ello, sin entrar al detalle, la contribución más importante de cada enfoque, para esbozar el inventario que incluye las determinantes esenciales de los procesos a través de los cuales se realiza la Distribución funcional de la Renta Nacional.

La Teoría de la Productividad Marginal pone de relieve la necesaria relación que existe entre las teorías de la Producción (constituida por las inter-relaciones entre la productividad marginal y la demanda de factores) y de la Distribución, asociando la productividad de los factores con su remuneración. Proporcionan, con ello, una explicación homogénea y unitaria (y, por lo tanto, elegante) de las remuneraciones de los factores (con ayuda, también, de la elasticidad de sustitución entre el capital y el trabajo).

Ella prescinde, sin embargo, de las imperfecciones de los mercados y de las desigualdades de las fuerzas contractuales. Y es precisamente ésto, lo que toman en cuenta los teóricos del enfoque del Grado de Monopolio, ubicándolos en el centro de su análisis, considerándolas como las determinantes-clave de la Distribución; La actividad tímida o agresiva de los Sindicatos; las políticas de precio, de producción, de gastos generales y de publicidad de los empresarios; así como sus relaciones -sean amistosas, patrimoniales o de lucha- con otras empresas; de lo que -a su vez- se desprenden otros factores; El tipo de mercado (duro o suave), la influencia de los precios de los bienes y servicios esenciales (p.ej., las materias primas), y la estructura de las industrias, así como del peso de cada una sobre toda la economía.

Es mérito del enfoque keynesiano, el haber relacionado en forma sencilla y clara los valores agregados de las variables macroeconómicas más significantes. Según ellos, los factores esenciales que actúan sobre la distribución son el comportamiento de los trabajadores en cuanto a sus decisiones de ahorro (o de consumo) y el de las decisiones de los empresarios frente a la Inversión.

Como se verá, la Teoría de la Productividad Marginal es sólo de análisis parcial y puramente microeconómica. Por otro lado, el Enfoque del Grado de Monopolio no toma en cuenta la relación entre los precios de los factores de producción (el dilema de la sustitución es excluido —más bien, ignorado— de su análisis) y no permite relacionar significativamente las magnitudes agregadas de las variables determinantes. Finalmente, en la "corriente" Keynesiana de la Distribución, las condiciones técnicas de la producción, así como la influencia de los diversos tipos de mercados, no ocupan el lugar preponderante que les corresponde.

Hemos visto, aunque muy superficialmente, que los "Enfoques de Integración" buscan remediar este "perilous state" (Solow) de la Teoría Contemporánea de la Distribución; y, de hecho, la hacen progresar un buen trecho integrando los enfoques macroeconómicos más importantes.

Sin embargo, todas estas teorías aún son incompletas, ya que ignoran —al menos en sus modelos no los integran explícitamente— los factores psico-sociológicos que actúan sobre la Distribución, así como el marco estructural dentro del que actúan. Hemos visto que es la visión "Sociológica" la que ha comprendido este tipo de análisis, para remediar tal descuido.

La meta del análisis teórico de la Distribución de la Renta Nacional es el de poner al descuido los diversos factores y mecanismos determinantes -como vienen reflejados de la múltiple y compleja actividad humana-, y que condicionan la gestación y la atribución de las rentas dentro de un determinado marco estructural.

Tenemos, entonces, que su objeto debería ser, en primer lugar, el de hacer ver los factores determinantes que relacionan los procesos -explicando su mecanismo- de la distribución con los demás fenómenos económicos (precios, balanza de pagos, producción, finanzas públicas, etc.), dentro de un sistema económico interdependiente, sujeto a cambios continuos. Es ésto lo que hacen las teorías "macroeconómicas" propiamente dichas.

Por otro lado, y en segundo lugar, debería tender a poner al descubierto los complejos fenómenos "extra-económicos" que influyen en la Distribución, sean del carácter que fueran (psicológicos, sociales, políticos, mentales).

Finalmente, debe mostrar inquietud por señalar que tales factores y fenómenos (económicos y "extra-económicos") actúan en el seno de una sociedad con determinadas estructuras, y sobre las que actúan, a la vez que son influenciadas por ellas (y que no pueden ya considerarse estables, como "datos"). Este y el segundo objetivo lo piensa cubrir el enfoque "sociológico".

El paso siguiente -que parece estar aún muy lejano- sería -por lo tanto- tratar de integrar esos tres objetivos, para llegar a una Teoría "Integral" de la Distribución.

Resumiendo, entonces, tenemos que son las siguientes determinantes, las que habría que integrar en un modelo, si se

desen explicar los eventos sucedidos y pronosticar los por venir, con respecto a la Distribución funcional del Ingreso;

1. El grado procedo de monopolio, es decir, las imperfecciones en la competencia (en los mercados de bienes y servicios y, especialmente, en el de factores de producción);

2. El principio de sustitución y el progreso técnico;

3. El comportamiento de los diversos grupos de la actividad económica; su actuación en cuanto a decisiones de Consumo (Ahorro) e Inversión.

4. Los factores psico-sociales y fenómenos de poder (políticos y sociales) que influyen sobre la actividad económica y sobre las estructuras.

5. Las estructuras económicas, sociales, políticas y mentales, en cuanto tengan influencia sobre la Distribución.

Por lo demás, este modelo ha de ser dinámico y debe indicar los caminos para un análisis de la distribución en el seno de una teoría del crecimiento económico.

A P É N D I C EAnexo I: Los Tipos de Distribución.

1. La distribución personal de ingresos.
2. La distribución funcional de ingresos.
3. Otras formas de clasificación.

Anexo II: La Evolución Histórica de la Distribución Funcional.

1. La estabilidad de los salarios en el valor agregado.
2. Observación Metodológica.

Anexo III: La Teoría de la Distribución de los Clásicos.

1. Adam Smith.
2. David Ricardo.

Anexo IV: El Enfoque "Integral" de la Distribución (Marx).

1. El Sistema de Marx.
2. La Teoría de la Pruperización.
3. La crítica de los economistas actuales.
4. Ubicación de la Teoría en el Sistema.
5. La "Verelendung" salarial.
6. La "Verelendung" social.
7. La "Verelendung" psíquica.
8. La "Verelendung" espiritual.

Anexo V: Los Principios de la Productividad Marginal.

1. El análisis microeconómico.
2. La aplicación a la economía global.
3. Representación gráfica.
4. Cambios en la participación relativa de los factores.
5. Progreso Técnico y Distribución.

Anexo I: LOS TIPOS DE DISTRIBUCIÓN

1. La distribución personal de ingresos.

Bajo este tipo de clasificación se agrupan los sujetos de la actividad económica (sea individualmente o por familias) según su nivel de ingresos (monetarios). Se obtiene así una pirámide de ingresos, cuya base explota de gente y cuya punta se derrama de cinero.

Se habla de distribución "personal", ya que no interesa el tipo de ingreso, es decir la fuente de él; sino, únicamente, el nivel (la magnitud) de los ingresos que corresponden a las personas. En otras palabras, la atención se enfoca en el monedero de las familias (o personas); no se pregunta si su tamaño se debe al hecho que se dediquen a cortar el pelo, plantar papas o ajustar tuercas.

En la Tabla que figura en la página siguiente se reflejan los datos de la distribución personal de ingresos para el Perú (1963).

La Ciencia Económica tiene interés por el análisis de las razones de la constancia o fluctuación en la distribución personal. Así, Pareto concluye de su investigación, que tal distribución es muy similar para varios países y que sólo se modifica muy lentamente a través del tiempo. Considere que esa constancia refleja las habilidades y talentos (naturales) de los individuos; y, aunque unos suben y otros bajan en el esquema de ingresos, la figura permanece constante. Esta explicación no acaba por satisfacer, ya que tal calificación de "habilidad" personal (aunque puede servir, en parte, para explicar la desigual distribución personal dentro de un grupo ocupacional, p.ej. de trabajadores no-calificados) sólo es aplicable en casos de "competencia perfecta" entre los sujetos económicos. Y éste no es el caso, en especial, debido a la desigual distribución de la riqueza (ver 97, pp. 231ss).

También Lorenz se ha dedicado al estudio de este tipo de distribución de ingresos, desarrollando un instrumento que sirve para aclarar en forma gráfica las desigualdades en la distribución personal. Hemos aplicado los datos de la Tabla que figura en la página siguiente, para representar la figura 20.

Hoy en día, nos interesa este tipo de distribución, ya que permite detectar la distribución del poder adquisitivo entre los sujetos económicos, de importancia -especialmente- para la política económica.

TABLA 1 Distribución agregada de la Renta personal antes de la deducción de impuestos a las utilidades de las compañías.

Clase de Ingreso	Porcentaje de Renta Personal		Porcentaje de Trabajadores		
	Absoluto	Acumulativo	Absoluto	Acumulativo	
1	500	0.07	0.07	3.60	3.60
2	501 - 1,000	0.07	0.14	1.52	5.32
3	1,001 - 1,500	0.31	0.45	3.58	8.90
4	1,501 - 2,000	0.90	1.35	9.46	18.36
5	2,001 - 2,500	-	-	-	-
6	2,501 - 3,000	1.13	2.48	6.53	24.89
7	3,001 - 3,500	0.84	3.32	3.95	28.84
8	3,501 - 4,000	0.88	4.20	3.62	32.46
9	4,001 - 4,500	1.22	5.42	4.63	37.09
10	4,501 - 5,000	2.64	8.06	9.54	46.63
11	5,001 - 6,000	3.13	11.19	9.30	55.93
12	6,001 - 7,000	2.27	13.46	5.81	61.74
13	7,001 - 8,000	4.12	17.58	8.93	70.67
14	8,001 - 9,000	1.47	19.05	2.85	73.52
15	9,001 - 10,000	0.65	19.70	1.10	74.62
16	10,001 - 12,000	4.07	23.77	6.03	80.65
17	12,001 - 14,000	-	-	-	-
18	14,001 - 16,000	0.27	24.04	0.31	80.96
19	16,001 - 18,000	4.41	31.33	4.42	85.38
20	18,001 - 20,000	-	-	-	-
21	20,001 - 30,000	11.50	33.95	6.91	92.29
22	30,001 - 40,000	1.77	41.72	0.85	93.14
23	40,001 - 50,000	0.34	42.06	0.13	93.27
24	50,001 - 60,000	13.74	55.80	4.02	97.29
25	60,001 - 70,000	7.73	63.53	1.86	99.15
26	70,001 - 100,000	-	-	-	-
27	100,001 - 150,000	0.91	64.44	0.12	99.27
28	150,001 - 200,000	5.20	63.64	0.48	99.75
29	200,001 y más	30.36	100.00	0.25	100.00

Fuente: Eugene A. BRADY; "La Distribución de la Renta Monetaria Agregada en el Perú" (1963). Separata del Curso de Microeconomía. Escuela de Administración de Negocios para Graduados (ESAN). s/f.

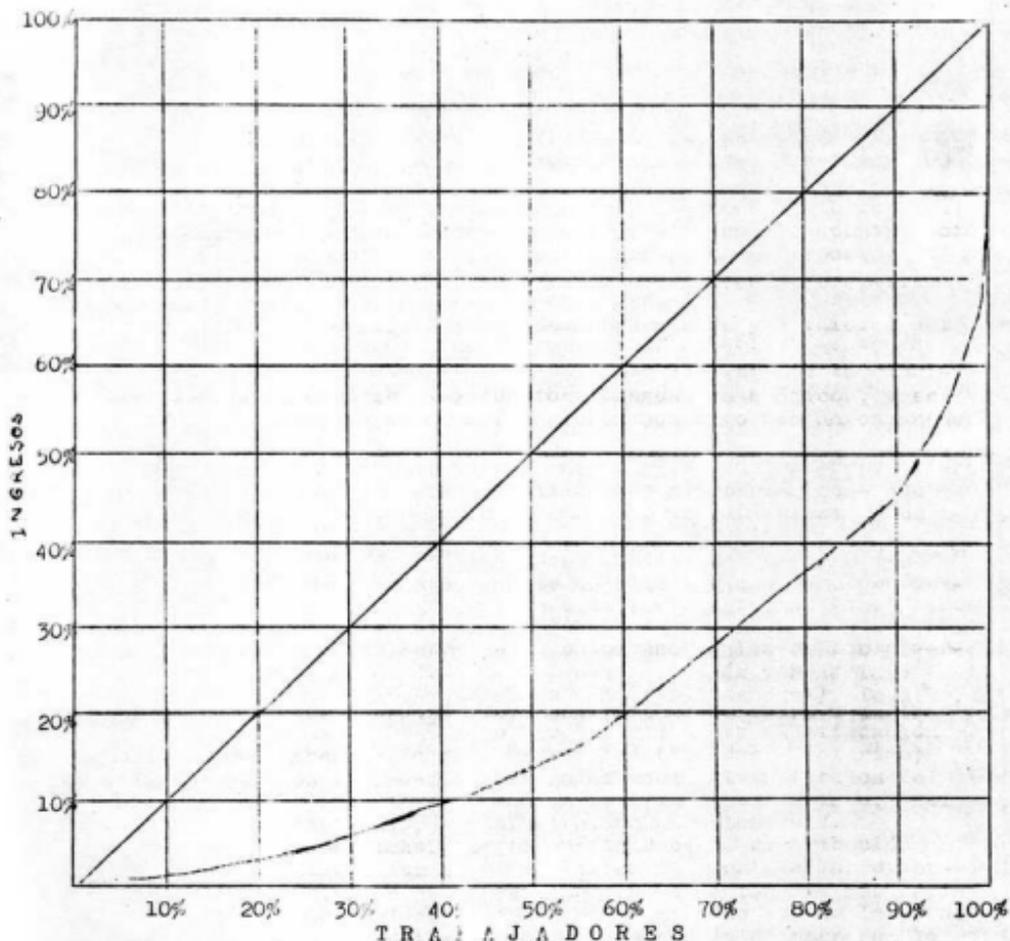


Figura 20: La Curva de Lorenz describiendo la distribución agregada de la renta personal en el Perú (1963) antes de la deducción del impuesto a las utilidades.

Aunque el 'nivel de vida' de las familias está en función de este tipo de distribución (personal), los economistas han puesto mayor interés en el análisis de la distribución funcional (a continuación veremos porqué).

2. La distribución funcional de ingresos.

En este caso se pregunta por el origen de los ingresos, así como vienen dados por la actividad productiva; Los ingresos se clasifican por la forma en que el proceso productivo se los hace llegar a los diversos factores de producción. De ello resulta la remuneración por el trabajo (salario), el pago a la contribución del capital (interés) y la retribución por poner a disposición tierras (renta). Lo que queda -al final del proceso productivo- permanece en manos del empresario (beneficio).

En general, a partir de J. Schumpeter y a inicios del siglo XX, la distribución se viene tratando crecientemente en función de tal clasificación. En el Anexo III veremos la clasificación de la distribución funcional según los clásicos, y en el IV según Marx, cuyas clasificaciones son algo más angostas (de tres y dos grupos, respectivamente).

La división del ingreso nacional en cuatro grupos tiene la ventaja -p.ej. frente a la utilizada por los clásicos- que toma en cuenta el hecho que las funciones de capitalista y de empresario son diversas. Por otro lado, la importancia de la renta de la tierra va perdiendo importancia en las economías desarrolladas de Occidente; aparte de ello los que perciben rentas de este tipo a penas se diferencian (sociológicamente) de otros capitalistas, de modo que a menudo se los toma como un solo grupo de ingresos. Por otro lado, las cuentas nacionales de los diversos países no permiten diferenciar entre interés y beneficio empresarial (ambos se determinan como ingreso residual). De ello, que hoy en día se aterriza nuevamente (y como se podrá deducir de los modelos macroeconómicos propuestos) en la clasificación dual de los ingresos: Ingreso del trabajo (sueldos y salarios) e Ingreso de los independientes. En el Anexo II trataremos de mostrar que es preferible el uso de salarios, por un lado, y el de sueldos y beneficios, por el otro, como partes de Y.

Ya hemos dicho, que el análisis de la distribución personal echa alguna luz sobre el 'nivel de vida' de los diversos grupos (por niveles de ingreso) de la población. El uso de la distribución funcional se prefiere en el sentido que se la puede deducir directamente del aparato de la economía de mercado; lo que, a su vez y una vez desarrollada una teoría, permite explicar su funcionamiento. La distribución personal se hace más

dificil estudiar, ya que depende de una serie de factores casuales de distribución de riqueza, de los impuestos, seguros sociales, etc.; se hace por ello poco atractiva para el análisis teórico. Por lo demás, la distribución funcional es, en cierto sentido, también, una distribución personal, ya que va a parar en manos de las personas que trabajan. De ahí que las estadísticas de la distribución funcional permitan -luego de algunos arreglos- llegar a la distribución personal; lo inverso, sin embargo, no es posible.

En la Tabla II presentamos los datos relativos a la distribución funcional para el Perú.

3. Otras formas de clasificación.

También es usual presentar la distribución de ingresos según la rama de actividad económica, comparando los ingresos totales y conjuntos (salarios, intereses, beneficios, etc. sumados) que se generan en cada una de ellas (Agricultura, Industria, Minería, etc.). Los datos para el Perú -según esta clasificación- se reflejan en la Tabla III.

Otra forma, poco común y recientemente introducida al análisis económico, es la distribución de ingresos según categorías sociológicas. En la Parte V de nuestro trabajo se discute en detalle esta clasificación.

Hay infinitas de clasificaciones más, pero que no tienen gran significación para llegar a conclusiones interesantes, en cuanto a la participación de los grupos de la actividad económica de los frutos de ésta. Al respecto, en el Perú es usual, también, la presentación de datos de este tipo en relación a los Departamentos (Lima, Arequipa, Piura, etc.) ó a las zonas geográficas (Costa, Sierra y Selva). Estos datos están dados en las Tablas IV y V respectivamente.

Nota: Para mayores detalles, se puede consultar los escritos de Barre(7, p.11, pp.15-16), Bowman(15), Eowbach(11, pp.96-104), Krelle(62 pp.2-8), A.Merchal(7, p.32) y Preiser(99, pp.290-2).

Tabla II: Ingreso Nacional por Tipo de Ingreso, 1950, 1960 y 1966.

	1950	1960	1966
<u>Remuneraciones</u>	5,518	22,260	53,850
Obreros	3,025	11,274	26,413
Empleados	2,493	10,986	27,437
<u>Ingreso de Independientes</u>	5,075	14,151	31,015
Agricultores	3,059	6,575	12,561
Otros	2,016	7,576	18,454
<u>Renta predial</u>	1,115	3,457	6,144
<u>Utilidades de empresas</u>	2,334	7,376	19,693
Utilidades contables	2,697	7,820	20,606
Ajustes por revaluación de inventarios.	-363	-442	-913
<u>Intereses netos</u>	153	920	2,053
<u>INGRESO NACIONAL</u>	14,159	48,166	112,755

Tabla III: Ingreso Nacional por Origen Industrial, 1950, 1960 y 1966

	1950	1960	1966
Agricultura	5,004	12,254	22,421
Minería	659	3,083	8,112
Manufactura	2,093	8,281	16,869
Construcción	465	1,966	5,400
Electricidad	62	303	1,207
Transporte y Comunicación	563	2,051	4,936
Comercio	1,625	5,871	17,296
Banca y Seguros	331	1,367	3,322
Propiedad de Vivienda	1,115	3,457	6,144
Gobierno	953	3,898	12,715
Servicios	1,319	5,635	14,333
<u>INGRESO NACIONAL</u>	14,195	48,166	112,755

Nota: Véase, para mayores informaciones, nuestra fuente: "Cuentas Nacionales del Perú 1950-1967". Banco Central de Reserva del Perú, 1968. p.14 y p.16, respectivamente. (Los datos son en millones de soles).

TABLA IV: Ingreso Nacional por Departamento, 1961

Departamentos	Ingreso Nacional		Población (miles)	Ingreso per cáp.,	
	(mill. de soles)	(porcentaje del total)		(soles)	(porcentaje del promedio nación)
Amazonas	368	0.7	129.0	3,008	58.4
Ancash	2,306	4.3	605.5	3,808	73.9
Apurimac	612	1.5	303.6	2,675	51.9
Arequipa	2,320	4.3	407.2	5,697	110.6
Ayacucho	1,104	2.1	430.3	2,566	49.8
Cajamarca	2,260	4.2	766.6	2,873	55.8
Cuzco	2,412	4.5	648.2	3,721	72.2
Huancavelica	899	1.7	315.7	2,848	55.3
Huánuco	919	1.7	355.0	2,589	50.2
Ica	1,634	3.0	261.1	6,258	121.5
Junín	2,486	4.6	546.7	4,547	88.3
La Libertad	2,556	4.8	609.1	4,196	81.4
Lambayeque	1,603	3.0	353.7	4,532	88.0
Lima-Callao	23,826	42.5	2,312.8	9,869	191.5
Loreto	1,220	2.3	411.3	2,966	57.6
Madre de Dios	109	0.2	25.3	4,308	83.6
Moquegua	384	0.7	53.3	7,205	139.8
Pasco	827	1.5	150.6	5,491	106.6
Piura	2,949	5.5	692.4	4,259	82.7
Puno	2,344	4.4	727.3	3,223	62.6
San Martín	403	0.6	170.5	2,364	45.9
Tacna	647	1.2	67.8	3,543	185.2
Tumbes	279	0.5	57.4	4,861	94.3
TOT L	53,687	100.0	10,420.4	5,152	100.0

Fuente: "Cuentas Nacionales del Perú 1950-1967". Banco Central de Reserva del Perú, 1968; p.28.

TABLA V: Distribución del Ingreso per-cápita por Regiones

	1955	1960
COSTA	54.09	61.62
SIERRA	45.51	33.77
Selva	5.40	4.61

Fuente: "Industrialization and the Distribution of Wealth in Perú", por David Chaplin. Land Tenure Center, University of Wisconsin; Julio 1966; p.14.

Anexo III: LA EVOLUCIÓN HISTÓRICA DE LA DISTRIBUCIÓN FUNCIONAL.

Presentaremos aquí, por una lado, una serie de gráficos que reflejan la evolución de la distribución funcional de ingresos como viene dada por los datos para cuatro países (Alemania, Estados Unidos, Francia y Gran Bretaña), prácticamente los únicos que poseen estadísticas de cierta confianza para períodos más o menos largos (en este caso, más de veinte años).

En primer grupo de gráficos (fig. 21) presenta la evolución absoluta de los diversos tipos de ingresos para cada país, el otro (fig. 22) muestra la participación relativa de los tipos de ingreso en la Renta Nacional.

A primera vista, se percibe la constancia de las cuotas de ingreso en el largo plazo y para cada uno de los países considerados; es decir, "the result remains a bit of a miracle" (J.K. Keynes).

Por otro lado, nos ocuparemos en este Anexo, de analizar las implicaciones estadísticas y cualitativas de la participación de los salarios en la Renta, y como vienen dados por los datos que tenemos a disposición.

1. La estabilidad de los salarios en el valor agregado (*).

Kalecki fue el primer economista que presentó datos acerca de la participación de los salarios en el ingreso nacional (51); su artículo e usó, en aquel entonces, gran "sorpresa, interés y contradicción" (10b, p.157). Sin embargo, al parecer debido a la gran guerra, la discusión tuvo lugar recién a inicios de la década pasada (la época inmediatamente después de la guerra fue reservada para los problemas de "Desarrollo Económico").

Los datos que publicó Kalecki muestran que los límites entre los que fluctúa W/Y son muy estrechos. Así, para Gran Bretaña estaban entre 41.4% en 1880 y 39.4% en 1913; y, entre 1924 y 1935 estuvieron entre 40.0% (1925) y 43.7% (1931). Para los EEUU oscilaban entre 37.9% (1909) y 40.2% (1925); y, para el período 1919-34, entre 34.9% (1919 y 1931) y 39.3% (1923). Otra serie de estudios estadísticos sobre el tema, permitieron llegar a la misma conclusión: Los cambios en el "wage share" se mantienen dentro de una zona más o menos angosta.

Así, Barraclough (6) presentó datos para W/Y que fluctúan

(*) Nos ocupamos de ella únicamente (sin incluir los sueldos, aunque en los gráficos si los incluimos insistentemente), ya que consideramos que es más significativa económicamente hablando.

Fr.

18:8)

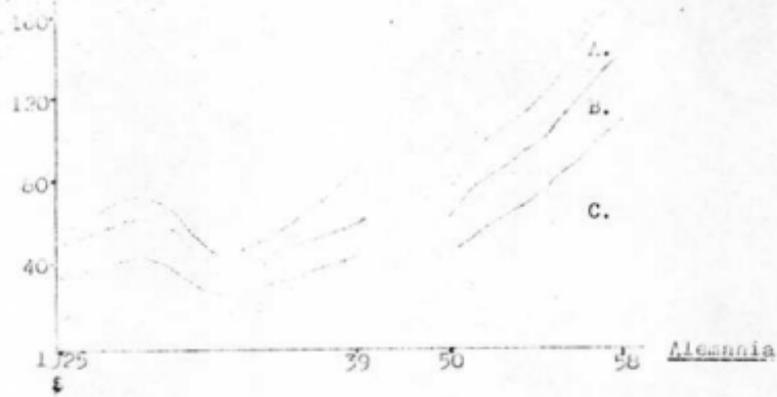
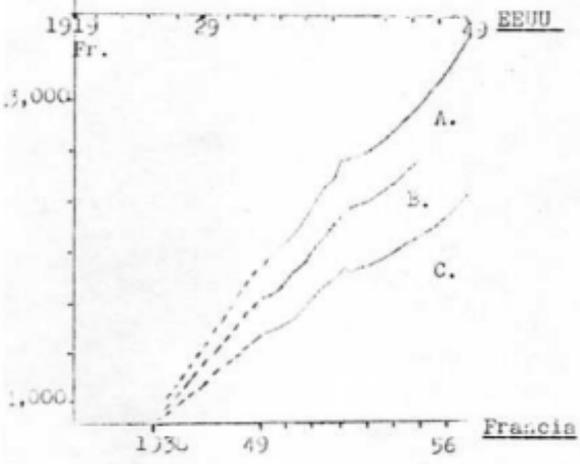


FIG.(21)
A. Ingreso de la Propiedad
B. Ingreso de Independientes
C. Sueldos y Salarios



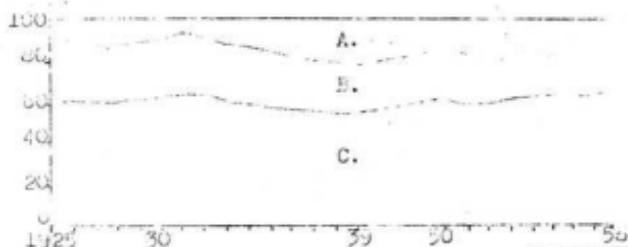
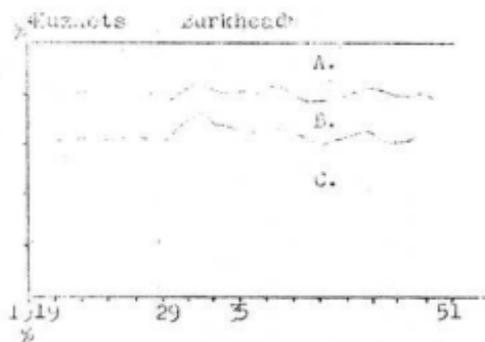
EUU

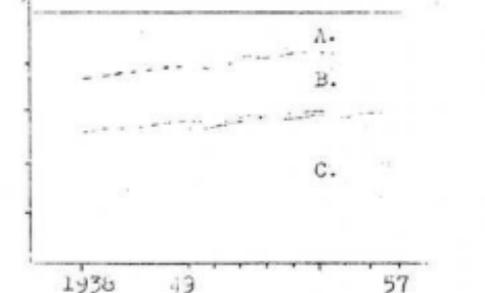
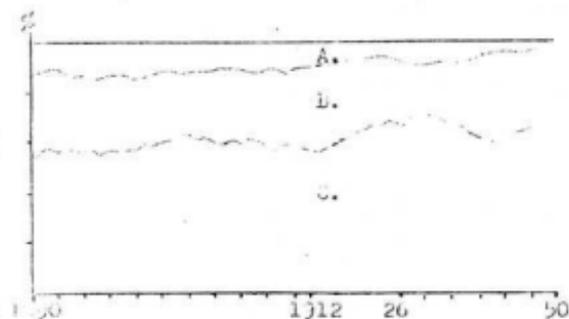
FIG. (22)

A. Parte del Ingreso Nacional correspondiente al Ingreso de Propiedad.

B. Parte del Ingreso Nacional correspondiente al Ingreso de Independientes.

C. Parte del Ingreso Nacional correspondiente a Sueldos y Salarios.

Fuente: 62, pp.9ss

FranciaInglaterra

entre 39 y 41% entre 1880 y 1944. También, para Gran Bretaña, D. G. Sears (116) recuerda que los salarios en el ingreso fluctuaron alrededor del 40% en la primera década posterior a la gran guerra. Para Alemania, Müller (86) muestra que W/Y osciló entre 57.2% (1930) y 66.1 (1931) en los años que van de 1925 hasta 1932. Los datos más recientes de Kalecki, aparecidos en un trabajo en el que vuelve a calcular la participación de los salarios en el valor agregado, establecen que la cuota se ha mantenido alrededor del 40% desde 1881 hasta 1924 para Gran Bretaña (54, p. 35); mientras que para los EEUU (54, p. 33) señala una pequeña disminución de 47.0% (1879) a 36.2% (1929) y luego, un pequeño ascenso a 38.6% (1937).

Pero, escribe Rotenschild, "mientras que algunos (como Kalecki en 1938) no ven sino fluctuaciones casuales dentro de esos límites, otros creen reconocer ciertos cambios importantes" (108, p. 199) en la participación de los salarios con respecto a los frutos de la actividad económica. Por lo demás, algunos lo ven como un milagro (Keynes, Seers), otros lo ven como una "optical illusion" (Solow). Esto no nos interesa aquí, ya que ello depende de la "propensity to be surprised" (25, p. 151), es decir, "del temperamento y la filosofía existencial del observador" (108, p. 178).

Veremos, más bien, si la estabilidad en la participación de los salarios en el ingreso es "one of the great constants of nature, like the velocity of light or the incest taboo" (119, p. 618), ó si tal cuota varía o puede variar fuertemente.

Para esclarecer este problema, podemos hacer uso del instrumental desarrollado por Kalecki (ver Parte II-A). Según él, la parte relativa de los salarios en el ingreso nacional es:

$$\frac{W}{Y} = \frac{W}{W + P}$$

Veremos, entonces, las razones que hacen que W/Y parezca relativamente estable. En primer lugar, ello se debe al hecho, que ya que en el numerador y en el denominador aparecen los salarios (W) y siendo éste un valor relativamente grande, incluye suavizando los cambios en la participación. Supongamos que W/W+P sea 50%; suponiendo, luego, que los beneficios brutos (P) aumenten en 20%, el quebrado sólo disminuirá en 4.5% (es decir, W/Y baja únicamente a 45.5%).

Al efecto anterior, se añade el hecho que, ya que P incluye sueldos (cuyos movimientos tienen origen económico y sociológico) movilidad, presión sindical, crecimiento de las categorías de trabajadores y de empleados en el largo plazo,

etc.- y se mueven paralelamente a los cambios en salarios) el campo de oscilación de $W/W+P$ se restringe aún más. Partiendo de nuestro ejemplo anterior, y suponiendo que del total de P , la mitad son sueldos (y, suponiendo que éstos varían paralelamente a W), llegamos a la conclusión que los beneficios brutos (sin incluir sueldos), dada la cantidad de salarios (y, con ello, de los sueldos constantes), puede aumentar hasta un 40% (!) para que $W/W+P$ baje sólo a 45.5%.

Hay una tercera razón. Si tenemos en cuenta que los sindicatos y las asociaciones de empresarios orientan su política de ingresos de acuerdo, especialmente, a los movimientos de ingreso de la otra clase (y que, por ello, los cambios en W y P no son totalmente independientes entre sí), tenemos otro factor que explica la estabilidad (o sólo el lento cambio) de W/Y .

Finalmente, hay otro elemento que hace plausible la estabilidad de los salarios en Y . El viene dado por el hecho que W/Y está ubicado en un marco que no permite oscilaciones (hacia arriba o hacia abajo) muy grandes. Esto, porque -por un lado- hay que garantizar el "nivel de existencia" de los trabajadores (que aumenta con la creciente complicación y especialización, p.ej.), y -por el otro-, porque sabemos que el funcionamiento de las economías capitalistas depende de los ingresos -que deben ser tales que sean percibidos como "aceptables" por sus perceptores- de los empresarios.

Las observaciones anteriores explican porqué la estabilidad relativa de W/Y no se ha de percibir como un milagro. Esto, sin embargo, no quiere decir que no sigamos escépticos (y aún más de lo que lo estuvieron quienes lo consideraron como un 'increíble') frente al hecho. Ya que W/Y no varía entre 0 y 100%, sino -como hemos visto- entre valores muy cercanos, es necesario ser más estrictos y cautelosos frente al concepto de la "estabilidad" de los salarios en el ingreso global. En este sentido, hay que resaltar que las estadísticas tienen márgenes de error, y -oscilando W/Y entre márgenes tan estrechos- los errores estadísticos no pueden llevar a conclusiones erróneas. Todos conocemos las dificultades que hay, para calcular W , y más aún- para estimar Y (ver 100, pp. 120-4).

2. Observación metodológica.

La gran mayoría de autores que se ocupan de la distribución funcional de ingresos, utilizan la división del ingreso nacional en sueldos y salarios, por un lado, y en beneficios, por el otro. Nosotros, sin embargo, ¿Por qué sólo nos ocupamos

de la parte de los salarios en Y, sin incluir en esta parte también los sueldos?

En primer lugar, de hecho, su estabilidad relativa provoca hacerlo. Los autores que lo hacen por esta razón, por lo general, son los que están sorprendidos por el 'hecho' de su constancia a través del tiempo (y buscan explicarla con un modelo).

Nosotros hemos usado tal división de Y, por una segunda razón (y hay muchas otras razones), cuyo uso es el más convincente a nuestro parecer. Veámosla en detalle.

En los inicios del capitalismo moderno, la estructura de los ingresos (o de los pagos) constaba -casi exclusivamente- de salarios (que percibían los trabajadores manuales) y beneficios brutos (de los capitalistas). Esto, porque el capitalista mismo se ocupaba de las funciones que hoy desempeñan los empleados y los administradores y directores de las empresas. Pero, a medida que lo permitía el incremento de beneficios, los capitalistas pudieron ampliar la planta de su fábrica y comprar más maquinaria. Esto, a su vez, los obligó a trasladar funciones a otras personas, los empleados. Es así como fueron creciendo los costos "fijos", que tenían que ser deducidos de los beneficios brutos del capitalista, de las empresas. De manera que, en elevado grado, no era los tan "necesarios" costos fijos los que influenciaban W/Y, sino todo lo contrario: Una baja participación de los salarios (como costos) en el ingreso (como gasto) de la firma, permitía (a los empresarios-capitalistas) la expansión de la maquinaria y los empleados de las empresas, lo que llevaba a un incremento en la depreciación y los sueldos. En otras palabras, y algo simplificado, la diferencia entre los gastos por salarios en relación a los ingresos totales de los empresarios no es grande porque hay que pagar sueldos; sino que, se pagan sueldos porque ha sido posible aumentar la diferencia entre gastos salariales e ingresos de los empresarios.

La división, entonces, entre salarios y beneficios brutos (que incluyen los sueldos) tiene su sentido, ya que de la relación entre ellos depende el grado en que los empresarios puedan pagar sueldos.

Marx, Kalecki y otros utilizaron esta división, por lo tanto, a partir de una visión muy justificable.

ANEXO III: LA TEORÍA DE LA DISTRIBUCIÓN DE LOS CLASIOS

Los economistas clásicos dividen el Ingreso en tres componentes: "Salarios, beneficios y rentas son las tres fuentes de las que se origina toda renta, así como todo valor de cambio" (A. Smith). Los beneficios incluyen intereses del capital y beneficio empresarial; lo que estaba de acuerdo con la realidad inglesa de inicios de la Revolución Industrial, donde el empresario era, a su vez, propietario del capital. También la estructura social de aquella sociedad se cubría perfectamente con esta división; el trabajador agrícola y el industrial percibían los salarios, la aristocracia (latifundista) recibía las rentas de la tierra, y los beneficios iban al bolsillo de la burguesía.

Particularmente hablando, se puede decir, que la teoría clásica de la distribución llega a la conclusión que salarios y rentas se determinan independientemente, mientras que los beneficios son de carácter residual.

1. Adam Smith

Smith se ocupa esencialmente de la Teoría del Crecimiento Económico, tocando el problema de la Distribución sólo al margen de la exposición.

Todos conocemos su visión optimista del crecimiento del producto nacional; Ya que no conocía la ley de los rendimientos decrecientes, la creciente división del trabajo, el progreso técnico y una política económica racional (que elimine los monopolios y regulaciones mercantilistas) habrían de elevar la "Wealth of Nations".

De lo anterior, sin embargo, nace su posición pesimista con respecto a la distribución, ya que -cree Smith- a medida que avanza ese proceso, la tierra se hace más escasa y la demanda de capital más necesaria, de modo que Rentas y Beneficios se elevan. "Rent and profit eat up wages and the superior orders of people oppress the inferior one".

El salario, por otro lado, ha de ser de tal magnitud, que la especie (el crecimiento demográfico) se mantenga a la altura necesaria para cubrir la demanda de trabajo.

De modo que Smith es de la idea que, paralelamente a un rápido crecimiento de la producción, habrá un deterioro en la distribución, a expensas del trabajador. Las razones que indica para fundamentar esa idea, son la propiedad privada de la tierra, la concentración de capital en pocos manos, la desigual

distribución del poder y el crecimiento demográfico a niveles mayores de salario. Más sistemático y profundo es David Ricardo, como veremos.

2. David Ricardo

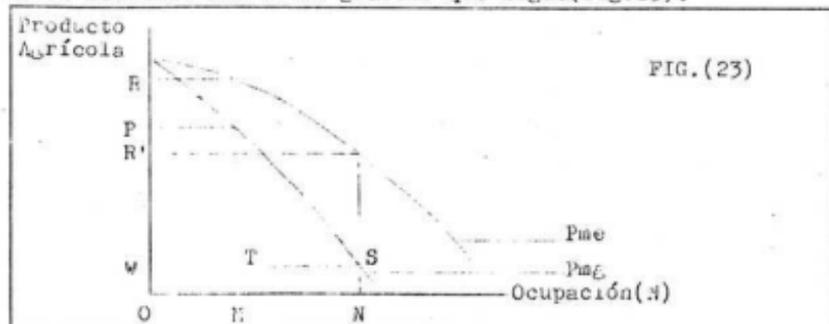
Uno de los pocos economistas que supo darle la importancia debida al problema de la distribución de ingresos, dentro de una sociedad que se dice cristiana, fue Ricardo, como se refleja en uno de las cartas que le escribió a Thomas Malthus (y que igualmente podría haber sido dirigida a Smith): "Usted piensa que la economía política es una investigación acerca de la naturaleza y causas de la riqueza. Yo pienso que más bien debería hablarse de una investigación acerca de las leyes que determinan la división del producto de la industria entre las clases que concurren a su formación. No puede establecerse una ley con respecto a la cantidad, pero puede establecerse una ley tolerablemente correcta con respecto a las proporciones. Cada día estoy más convencido de que la primera investigación es vana y engañosa y que sólo la segunda constituye el verdadero objeto de la ciencia" (cit. 23, pp. 419-20). Y, ya que toda la obra de Ricardo gira alrededor de la distribución, resulto algo aventurado querer dar aquí testimonio profundo de su Teoría de los 'class shares'.

El modelo de Ricardo funciona a través del siguiente proceso: El gran incentivo que brinda los beneficios lleva a la acumulación de capital, y éste al incremento de la producción total. Esta expansión de la economía genera un aumento de la demanda de trabajo, que a su vez eleva el salario de mercado (como viene dado por la oferta y la demanda) por encima del salario "natural" (*). Esto, ya que el nivel de vida asciende, incrementa la población (**), lo que obliga a elevar el producto de la agricultura; pero, ya que la oferta de tierra es limitada,

(*) Que es exactamente de tal magnitud como para mantener intacta la fuerza de trabajo existente a un nivel de vida de subsistencia, o mínimo culturalmente determinado.

(**) Cuando el precio de mercado del trabajo (es decir, el salario efectivo) es mayor al precio 'natural', los trabajadores están de fiesta; nacen y crecen más niños sin morir, y la oferta de trabajo aumenta después de un tiempo. Pero, con ello, el precio de mercado de la tierra por debajo del precio 'natural', y el número de trabajadores vuelve a reducirse. Así, el precio de mercado siempre fluctúa alrededor del 'natural', siendo igual a éste en el largo plazo.

nos encontraremos -a un determinado nivel de producción- con rendimientos decrecientes que provocan la reducción de los Productos Medio (P.m) y Marginal (P.g) del trabajo. Es ésto lo que hemos representado en el gráfico que sigue (fig. 23):



En la abscisa hemos representado el número de trabajadores empleados, en la ordenada los "medios de subsistencia básicos". Las curvas de producto medio y marginal del trabajo -como aparecen, rectilíneas- son distintas, ya que -según Ricardo- la agricultura está caracterizada por rendimientos decrecientes: A medida que se aplica trabajo al factor fijo, la tierra (que no es ilimitada en cantidad y no es de calidad uniforme, y porque supone tecnología constante), da cada vez menos frutos en relación a los esfuerzos desplegados.

Ricardo sustrae que el producto marginal está compuesto por salarios y beneficios, ya que -en el largo plazo- el nivel de salarios viene determinado por el precio 'natural' (o de subsistencia) del trabajo (y no, por su productividad marginal). En el gráfico aquel salario 'natural' se refleja por la distancia OW (a cualquier nivel de ocupación hasta O). Por otro lado, el resto del producto marginal se lo llevan las ganancias, es decir WP, suponiendo una ocupación de OM (seamos que este nivel viene determinado por el nivel de inversión neta).

La Renta, como tercera componente del producto, será dada por la diferencia entre el producto medio y el marginal, es decir por la distancia PR (cuando la ocupación es OM). "La Renta de la tierra encuentra su origen en la escasez de la tierra y la rigidez de la oferta de este factor de producción" (7, t.II, p.64). "En un sentido técnico, la renta de la tierra es la diferencia entre el producto del trabajo sobre la tierra 'marginal' -la

tierra que proporciona justamente el producto suficiente para cubrir dichos costos. La renta de la tierra es, por tanto, un superávit basado en las diferencias de calidad de la tierra (33, p. 420).

Veremos lo que sucede, cuando aumenta el nivel de ocupación. Cuando se incrementa el uso de mano de obra en la economía en OM , o sea, hasta N , punto del "límite productivo" (donde el salario es igual al producto marginal; momento en que el producto de la última parcela cultivada cubre exactamente el costo de trabajo), la renta de la tierra aumenta necesariamente por unidad de producto. En este caso lo hace de PM a VM' (ello, porque la diferencia entre el mejor y el peor suelos se hace mayor).

Paralelamente hay que aumentarle los salarios a los trabajadores para que puedan mantener el nivel de vida (de subsistencia), que ha encarecido, ya que los precios de los bienes de la agricultura han aumentado debido a los rendimientos decrecientes. Ya que el salario 'real' (monetario) depende, principalmente, del precio de los bienes agrícolas, también debe elevarse, aunque los trabajadores sigan viviendo a un 'nivel de subsistencia'. Los salarios, como un todo, aumentan de $OMWT$ a $OM' S$; obviamente su participación relativa también ha aumentado, pero el ingreso per cápita del trabajador nunca sube por encima del mínimo de subsistencia.

Por otro lado, los precios de los bienes industriales tienen tendencia a disminuir, ya que -dándose progreso técnico- la cantidad de mano de obra que se necesita para la producción de bienes disminuye. Y, a salarios crecientes y precios de productos industriales descendentes, los beneficios han de disminuir hasta cero (al nivel de ocupación OM).

Llegados a este punto, la economía es "estacionaria" (vivimos en una especie de sociedad 'terminal'); La falta de beneficios impide la acumulación de capital, con ello no hay desarrollo económico ni progreso técnico, y el crecimiento demográfico se estanca al nivel alcanzado anteriormente. Como se verá, sus conclusiones -con respecto a la distribución- son aún más pesimistas que las de Smith.

Nota: Este Anexo ha sido redactado con ayuda de los escritos de Barro (7, t. II, pp. 27-30), Feldor (48, pp. 84-7), Krelle (62, pp. 23-5), Peterson (33, pp. 419ss), Preiser (99, pp. 297-9) y Zarnowitz (138, pp. 8-22).

Anexo IV: EL MAPA DE INTENCIONAL DE LA DISTRIBUCION(MARX).

Como la mayoría de las piezas del sistema conceptual de Marx, también su teoría de la "Pruperización" ('Verelendungstheorie') fue -y, en no menor medida, sigue siendo- erróneamente interpretada (y utilizada), tanto por sus adictos como por los 'enemigos' del Marxismo.

Por un lado, entre sus seguidores, se ha tomado al pie de la letra su obra; no se piensa tocar el "dogma", aún cuando éste va contra el propio principio dialéctico que tanto usó Marx, y según el cual los hechos sociales han de ser estudiados en el marco y las condiciones históricas continuamente cambiantes. Aquí, entonces, el Liedo al "revisionismo" lleva a un cerrado dogmatismo. A este fenómeno se une -lo que es más grave aún- el hecho que la obra de Marx ha venido "cosificándose" a través del tiempo, especialmente a manos de Lenin, quien -en sus interpretaciones y desarrollos- eliminó prácticamente toda la visión humanista de la obra de Marx(*).

Por otro lado, y era de esperarse, especialmente luego de 1917, los adversarios de Marx(**) pusieron el grito al cielo

(*) Esto se explica, por un lado, debido al hecho que Lenin trataba y percibía la revolución social no como una meta lejana, sino como un deber del día, de modo que el problema de los medios y camino a tomarse ocupaban la primera plana de su interés; el fin en sí, desaparición de su horizonte mental. Por otro lado, ciertos "escritos juveniles" importantes de Marx -p.ej., "La Ideología Alemana" y "Economía Política y Filosofía"- fueron publicados luego de la muerte de su adepto Lenin, de ahí que éste sólo conocía muy parcialmente el punto de partida humanista de la obra de Marx.

(**) Que, en el fondo, no lo son de él (suponiendo que han leído su obra), sino únicamente de las consecuencias ha que ha llevado la inescrupulosa interpretación de su obra - y que a él mismo horrorizaría. Una correcta y flexible interpretación de Marx, y el uso de sus críticas -adaptadas al día de hoy- destaparía la monstruosidad de los sistemas "capitalistas" (sea el norteamericano, el ruso o el que fuere) y es una herramienta indispensable para quienes buscan la evolución hacia una sociedad más humana.

cuanado descubrieron (con ayuda de los datos para los EEUU y Gran Bretaña) que no había tal tendencia de "miseralización" (Schumpeter) en el sistema capitalista, ya que la "estabilidad" de la participación de los salarios en el Ingreso Nacional era un "hecho" (Ver Anexo II). Veremos que la felicidad que asalta a quienes son de esta idea no tiene justificación alguna: Por un lado, porque no se ha comprobado aún que no hay una pauperización salarial (a nivel mundial, p.ej.), y, por el otro, porque para Marx esa "Verelendung" es un fenómeno de naturaleza ampliamente social y no sólo de índole económica (veremos que él habla también de una pauperización social, psíquica y mental). Tal interpretación permite -así se cree- extender esta Teoría en Occidente, y con ella -'uno acto'- sus teorías del Capitalismo, de la Plusvalía y de la Explotación.

1. El sistema de Marx.

Marx simplificó el esquema de clases de los clásicos (trabajadores, capitalistas y terratenientes) en dos grupos: "Toda sociedad va dividiéndose, cada vez más, en dos grandes campos enemigos, en dos grandes clases, que se enfrentan directamente: la burguesía y el proletariado" (140, I, p.20).

De los clásicos, en especial de Ricardo, retoma la "teoría del valor-trabajo" (*), según la cual el valor de los bienes está determinado por factores objetivos, en este caso, por sus costos de producción, en especial de los que provienen del trabajo (**). La frase "sólo el trabajo crea valor" (***) no es, por lo demás, sólo una teoría del valor, sino que responde también a la pregunta por la participación de los factores de producción en el Ingreso Nacional. Ya que el trabajo es la única fuente de valor, y el capital no es sino "trabajo congelado", según Marx, los trabajadores han de percibir todos los ingresos

(*) Ver: "Das Elend der Philosophie" (La Miseria de la Filosofía); en: Karl Marx: 'Die Frühchriften' (Los Escritos Juveniles). Krüner. Stuttgart, 1964. Especialmente pp.486ss, donde critica la "Filosofía de la Miseria" de Proudhon, poniéndose de lado de Ricardo.

(**) De ahí, a estas teorías del valor se las llama también "objetivas", para contrastarlas con las "subjetivas", según las cuales el valor de los bienes viene dado por la utilidad (psicológica) que tienen para el consumidor.

(***) Marx convierte la teoría del valor-trabajo "relativa" de Ricardo, en una "absoluta". Para Ricardo el trabajo es la medida de valor, mientras que para Marx es la única fuente de valor.

de la economía (*). Con ayuda de esta herramienta, Marx desarrolla su sistema íntegro, cuyo proceso es -en forma resumida- el siguiente: En el proceso de producción del sistema capitalista el trabajo es el único factor de producción que crea valor, y, por tanto, beneficios ("plusvalía"). Estos se consumen en parte por los capitalistas, mientras que la otra parte -y la mayor- es nuevamente invertida ("acumulación"), incrementando los medios de producción en manos privadas ("concentración"). Pero, ya que el progreso técnico obliga a las empresas a ponerse al día para seguir en competencia, las firmas 'tradicionales' se quedan atrás y son absorbidas o eliminadas, lo que lleva a la reunión de capitales en pocas manos ("centralización"). La competencia entre capitalistas se hace cada vez mayor, y se va sustituyendo la mano de obra por capital (lo que incrementa la "composición orgánica del capital"). Ello lleva a una cruenta miseria entre grandes partes de la población ("pauperización"), debido al aumento del ritmo de desocupación (creando un "ejército industrial de reserva"), con lo que la capacidad de compra de la población se restringe, la demanda global disminuye. Los empresarios mismos comienzan -a la larga- a sufrir bajo las consecuencias de ello: Sus beneficios se hacen malos, y van pagando cada vez menos salarios, algunos se ven obligados a cerrar sus fábricas. Finalmente, el proletariado "descontento" se levanta para iniciar la "revolución mundial", "los expropiadores son expropiados".

2. La Teoría de la Pauperización.

El sistema de Marx, entonces, nos resume el proceso histórico que se desencadena en el sistema capitalista, y que lleva al sojuzgamiento de los trabajadores a los caprichos del capital. Esta teoría es, de ahí, una teoría del desarrollo histórico de todas esas relaciones de miseria obrera que se originan paralelamente al uso del capital y a la re-estructuración de la sociedad por medio de la acción capitalista; tenemos que "en las mismas condiciones en las que se produce riqueza, también se produce la miseria; que en las mismas condiciones en que se instauran las fuerzas de producción, se desarrolla una fuerza de

(*) En contraste a esto, está la enseñanza "clásica" de los tres factores de producción que participan -creando valor- en la actividad económica, por lo que los que lo poseen (el capital, la tierra o el trabajo) han de participar proporcionalmente en la distribución de la producción. Por otro lado, para los fisiócratas, la tierra es el único factor de producción, y, por lo tanto, la única fuente de valor.

represión; que estas condiciones sólo generan... la riqueza de la clase burguesa, llevando a una progresiva eliminación de la riqueza de miembros individuales de esta clase y creando un proletariado constantemente creciente" (53, 7a. obs., p. 511).

Pero este proceso de "destino masivo" (43, p. 30) no es todavía pauperización de a t r o del sistema, sino creación del sistema mismo, en el que se ha de gestar el destino del proletariado. Y es aquí, donde tropezamos con la "pauperización salarial", cuyo contenido -se considera- forma todo a la teoría de la pauperización de Marx (veremos, más adelante, que la naturaleza de esta teoría es de naturaleza muy amplia, radizando en mucho el campo simultáneamente económico).

Ya hemos dicho que el ejército industrial de reserva espanta el nivel de salarios; y "cuanto más se extiende la división del trabajo y la aplicación de la maquinaria, más se acentúa la competencia entre los obreros y más se reduce su salario... el bosque de brazos que se extienden y piden trabajo es cada vez más espeso, el paso que los brazos mismos que los forman son cada vez más flacos" (81, V, pp. 90-1). Además, "en la medida en que aumenta la división del trabajo, el trabajo se simplifica. La pericia especial del obrero no sirve ya de nada. Se le convierte en una fuerza productiva simple y monótona, que no necesita poner en juego ningún recurso físico ni espiritual. Su trabajo es ya un trabajo asequible a cualquiera. Esto hace que afluyan de todas partes competidores; y, además, recordamos que cuanto más sencillo y más fácil de aprender es un trabajo, cuanto menor coste de producción supone el realizarlo, más disminuye el salario, ya que éste se halla determinado, como el precio de toda mercancía, por el coste de producción" (81, V, pp. 88-9).

Hasta aquí hemos visto la pauperización absoluta, la disminución absoluta del nivel de salarios; con ello nos tropezamos con la pauperización salarial relativa:

"Puede ocurrir que el salario real continúe siendo el mismo e incluso que aumente, y no obstante disminuya el salario relativo. Supongamos, por ejemplo, que el precio de todos los medios de vida bajen en dos terceras partes, mientras que el salario diario sólo disminuye en un tercio, de tres marcos a dos, v.g. Aunque el obrero, con estos dos marcos, podrá comprar una cantidad mayor de mercancías que antes con tres, su salario habrá disminuído, en relación con la ganancia obtenida por el capitalista. La ganancia del capitalista (por ejemplo, del fabricante) ha aumentado en un marco; es decir, que ahora el obrero, por una cantidad menor de valores de cambio, que el capitalista le entrega,

tiene que producir una cantidad mayor de estos mismos valores. La parte obtenida por el capital aumenta, en proporción a la del trabajo. La distribución de la riqueza social entre el capital y el trabajo es ahora todavía más desigual que antes. El capitalista gana con el mismo capital sobre una cantidad mayor de trabajo. El poder de la clase de los capitalistas sobre la clase obrera ha crecido, la situación social del obrero ha empeorado, ha descendido un grado más debajo de la del capitalista" (81, IV, p.82).

Para terminar, escribe que "si el capital crece rápidamente, pueden aumentar también los salarios, pero... aumentarán con rapidez incomparablemente mayor las ganancias del capitalista. La situación material del obrero habrá mejorado, pero a costa de su situación social. El abismo social que le separa del capitalista se habrá ahondado" (81, IV, p.84).

En una fase posterior, finalmente, la pauperización salarial absoluta y la relativa se unen: "En el proceso de desarrollo, entonces, el salario crece doblemente: Primero: relativamente en relación al desarrollo de la riqueza general. Segundo: absolutamente, porque la cantidad de bienes, que el trabajador recibe en el cambio, se hace cada vez menor" (43, p.34n).

3. La crítica de los economistas actuales.

En los últimos años se han puesto a nuestra disposición las estadísticas que nos permiten dar un vistazo, de veinte o más años atrás, del desarrollo de la distribución funcional de ingresos para ciertos países (ver Anexo II). La relativa estabilidad de la participación de los Salarios en el Ingreso Nacional que se deduce del análisis de esos datos, han llevado a la tesis de la "estabilidad" (que está sirviendo de arma ideológica entre una serie de economistas de prestigio). Esta tesis, que cree demostrar que tal "estabilidad" es una "ley natural", universal e inmutable, señala que "no tiene sentido" luchar por incrementos salariales (entre otras cosas), ya que nunca se podrá incrementar su "share" en el ingreso nacional. Esto no nos interesa aquí; contrámonos más bien en la idea -que también se deduce de tal "ley"- que con ello se considera rebatida la teoría de la Pauperización de Marx, se la considera su prueba más palpable. Pretendemos mostrar, en los siguientes acápites, exactamente lo contrario: Por un lado, creemos que ni siquiera desde un punto puramente económico -es decir, de acuerdo a las estadísticas- es científico (ni honesto) llegar a tal conclusión; por otro lado, porque la pauperización de la que habla Marx no es un fenómeno puramente salarial, no se trata de una pauperización económica

únicamente, a igual medida es una pauperización "social", "psicológica" e, incluso, se podría hablar de una "espiritual". Veremos, por supuesto, cada uno de estos tipos de "miserialización", una vez ubicada la teoría de la "Verelendung" en el sistema de Marx - dándole el lugar que le corresponde.

4. Ubicación de la Teoría en el Sistema.

A grandes rasgos, ya hemos visto esta teoría; nos interesa ahora la pregunta por la importancia y la ubicación de ella, dentro del "modelo" de Marx.

La función que cumple la "Verelendungstheorie" en el sistema de Marx es -esencialmente- indicativa: La creciente miseria del proletariado destaca la relación básica de "explotación" - los ojos de los participantes en la actividad económica. La vivencia de esta situación de miseria por parte de los trabajadores lleva a la formación de una "conciencia de clase", que, a su vez, hace cristalizar la acción revolucionaria. Es decir, por medio de la creciente tendencia a la pauperización -dentro de las sociedades capitalistas- se hace patente la explotación capitalista, que servirá de alarma ("llamado") al acto histórico ("Revolución") que habrá de llevar a la "emancipación" de la clase "explotada".

El proceso de pauperización es, entonces, la fuerza más definida - aunque no la única - (ver 123) que actúa en el sistema capitalista, mostrándose -a medida que aumenta su intensidad- la contradicción entre las posibilidades humanas (que ofrece el desarrollo de las fuerzas de producción) y las formas de uso que se les da en la sociedad (y que, precisamente, excluye de toda intervención y retribución a la clase "productora").

5. La "Verelendung" salarial.

Hemos dicho que la estabilidad de los salarios en el ingreso nacional (W/Y) ha sido activo suficiente, entre ciertos grupos de economistas (aunque en no menor medida en otras esferas interesadas en ahuyentar y hacer desaparecer los "malos espíritus"), para dejar de lado la teoría de la pauperización de Marx, y -en general, para dormir tranquilos- toda su obra. Pero, ¿realmente esa 'relativa estabilidad' de W/Y para Inglaterra, EEUU, etc. acaba con la teoría marxista de la Distribución?

En primer lugar, hay que señalar que para Marx el salario del proletariado podía sustraerse considerablemente en el largo plazo, a medida que en una sociedad se iban incrementando las necesidades (especialmente, sociales): Refiriéndose a esto, señala que para los salarios el "límite mínimo está determinado

por el elemento físico; es decir, que para poder mantenerse y reproducirse, para poder perpetuar su existencia física, la clase obrera tiene que obtener los artículos de primera necesidad absolutamente indispensables para vivir y multiplicarse... Además de este elemento puramente físico, en la determinación del valor del trabajo entra el nivel de vida tradicional en cada país. No se trata solamente de la vida física, sino de la satisfacción de ciertas necesidades, que brotan de las condiciones sociales en que viven y se educan los hombres... Este elemento histórico o social que entra en el valor del trabajo puede dilatarse o contraerse, o incluso extinguirse del todo, de tal modo que sólo quede en pie el límite físico" (80, XIV, pp. 429-30).

En especial, reconoce Marx, vale ésto para el trabajo asalariado calificado. Se esperaba para este tipo de trabajo un incremento en el salario, algo que estaba de acuerdo con el mayor esfuerzo y rendimiento del trabajador; y, ello no representa una mejora autónoma a el nivel de vida del trabajador (aún cuando éste lo pueda percibir así). Tenemos entonces, que ya que el obrero debe "mantener fresca" su fuerza de trabajo, y ya que en la industria moderna sus esfuerzos y desgaste físico (y psíquico) son utilizados más intensamente, necesita de un mayor salario (y/o más tiempo libre). Y, en términos de Marx: El costo de existencia y de reproducción del obrero (es decir, el precio de su fuerza de trabajo, o salario) ha de aumentar de acuerdo a su creciente explotación y también de acuerdo a la "estructura mental" (Véase) de la sociedad.

Por otro lado, y ésto es más importante, del hecho que en los países "desarrollados" haya habido una mejora salarial, no se puede deducir que la clase obrera en general (y tomando en cuenta a de todo el mundo) haya participado en igual medida de tal tendencia. Todo lo contrario, ¿no podría ser que la mejora del nivel de vida de los trabajadores de esos países haya sucedido a costas de los obreros de los países "adolescentes"? En efecto ésta es la tesis de Rosa Luxemburgo y de Lenin, entre otros (como, p.ej., de Bonan, Myrdal, Rothschild, Zimmerman). Marx ya había hablado de un grupo de "obreros potenciales" (80, t.I, V, p. 48n) en el caso de una nación; y esta tesis de la "aristocracia de trabajadores" (Lenin) se ha realizado a nivel internacional en el siglo actual, porque "sólo la esclavitud le ha dado su valor a las Colonias; las Colonias han creado el comercio mundial; y el comercio mundial es la condición de la gran industria" (83, 4a. ed., p. 499):

Se está preparando ahora en la escena internacional un drama que podría terminar en una catástrofe marxista en escala

mucho mejor que todo lo que pudo prever Marx. Hay un enorme abismo entre el ingreso de las naciones ricas y el de las pobres, y las naciones pobres representan las masas. El abismo se está ensanchando" (142, p. 227). Es decir, "con la expansión de los reinos coloniales y las zonas dependientes y del comercio entre éstos y los países industriales dominantes, mayores estratos de la masa trabajadora en los países-madre han logrado, en sus luchas salariales, una posición relativamente 'aristocrática' en relación a los trabajadores en los países de medios de consumo y materias primas" (108, p. 196). Y esta desigualdad encuentra su expresión en los altos beneficios en los países "sub-desarrollados" (Rosenstein-Rodan) y en los términos de intercambio desfavorables de su comercio exterior (Prebisch).

Si se toman en cuenta estas ideas hay que reconocer que, para analizar las tendencias de W/Y y para llegar a conclusiones significativas, no basta concentrarse en las estadísticas de los países-metrópoli. Así, cuando se analiza la Inglaterra actual, habría que tomar en cuenta todo el "British-Empire" y las regiones política y económicamente dependientes de ella. Para los EEUU habría que relacionar los datos con los de Puerto Rico, Filipinas, etc., así como los de los diversos países latino-americanos (en general, habría que considerar la interdependencia con sus "satélites").

Como se verá, hasta aquí toda nuestra argumentación se ha contenido a nivel económico; hemos visto la teoría de la "Verelendung" a través del lente del economista únicamente. Y, hasta cierto punto, es ésto lo que se hace -casi exclusivamente- para valorar la contribución de Marx al progreso de las Ciencias Políticas. Veremos, sin embargo, que su teoría de la "Discredibilización" es un "proceso de naturaleza esencialmente social" (43, p. 29); lo económico es sólo una componente y ni lejana ni la más importante.

6. La "Verelendung" social.

En dos párrafos de "Trabajo Asignado y Capital", Marx resume su teoría "social" de la pauperización, según la cual el obrero de su época se hacía cada vez más "pobre" (ó, por lo menos, se percibía así) por razones de "status" - aún cuando sus salarios podían estar en constante ascenso:

"Ser grande o pequeña una casa, dentro las que la rodean son pequeñas, cumple todas las exigencias sociales de una vivienda, pero, si junto a una casa pequeña surge un palacio, la que hasta entonces era casa se encoge hasta quedar convertida

en choza. La casa pequeña indica ahora que su morador no debe tener exigencias, o debe tenerlas muy reducidas; y, por mucho que, en el transcurso de la civilización, su casa gane en altura, si el precio vecino sigue creciendo en la misma o incluso en mayor proporción, el habitante de la casa relativamente pequeña se irá sintiendo cada vez más desazonado, más descontento, más agobiado entre sus cuatro paredes.

"Un aumento sensible del salario presupone un crecimiento velez del capital productivo, provoca un desarrollo no menos velez de riquezas, de lujo, de necesidades y goces sociales. Por tanto, aunque los goces del obrero hayan aumentado, la satisfacción social que producen es ahora menor, comparado con los mayores goces del capitalista, inasequibles para el obrero, y comparada con el nivel de desarrollo de la sociedad en general. Nuestras necesidades y nuestros goces tienen su fuente en la sociedad y los medios, consiguientemente, por ella, y no por los objetos con que los satisfacemos. Y como tienen carácter social, son siempre relativos" (81, IV, p.80).

Un año antes, en el "Manifiesto Comunista", escribió que "el obrero, ... lejos de elevarse con el progreso de la industria, desciende siempre más y más por debajo de las condiciones de vida de su propia clase" (140, I, pp.30-1).

Intimamente ligada a esta pauperización está la psicología, como veremos.

7. La "Verelendung" psíquica.

Este tipo de pauperización fue diseñada por Marx, con lujo de detalles, en sus "Manuscritos Económico-Filosóficos" (1844); con algunas citas tretrechos de aclarar lo que quiso decir. Marx parte de la idea, que el capitalista especula con crear al obrero (como consumidor) "una nueva necesidad para obligarle a un nuevo sacrificio, para colocarlo en una nueva relación de dependencia e inducirle a un nuevo modo de disfrute y, por ende, de ruina económica. Cada cual trata de crear una fuerza esencial extraña sobre el otro, para encontrar con ello la satisfacción de su propia egoísta necesidad. Con la masa de los objetos aumenta, por tanto, el reino de los entes extraños que sojuzgan al hombre, y cada nuevo producto es una nueva potencia del fraude mutuo y del mutuo despojo. El hombre se empobrece tanto más como hombre, necesita tanto más del dinero, para apoderarse de la esencia ajena, y la potencia de su dinero disminuye precisamente en razón inversa a la proporción en que aumenta la medida de la producción; es decir, su necesidades crecen a medida que aumenta el poder del dinero" (84, p.91).

Ello parece estar fundamentado por el hecho de que "todo producto es un cebo con el que quien lo posee trata de seducir a la esencia del otro, a su dinero; toda necesidad real o posible es una debilidad que se iba llevando a la losca el papel engañado; la explotación general de la esencia humana común es, como toda imperfección del hombre, una statura con el cielo, un lazo por el que su corazón se hace resquebrajar al sacerdote; toda penuria brinda una ocasión para cooperar bajo la más dulce experiencia ante el arrojado y decirle; querido amigo, aquí tienes lo que necesitas, pero ya que sabes cuál es la condición sine qua non, ya sabes con qué clase de tintos tienes que redactar la escritura hipotecando tu persona; yo te estrofo, procurándote a cambio de ello un goce" (84, pp.91-2).

Y, de ahí, llegamos directamente a la pauperización psíquica: "Precisamente porque la producción global suelta y en la misma medida en que esto ocurre, aumentan también las necesidades, las pretensiones y las aptencias y puede aumentar también, por tanto, la pobreza relativa, al paso que disminuye la pobreza absoluta" (84, p.34), y concluye escribiendo que "a medida que se valoriza el mundo de las cosas se desvaloriza, en razón directa, el mundo de los hombres" (84, p.63), todo lo que nos lleva directamente a la Pauperización Mental.

5. La "Verelendung" espiritual.

Para Marx el trabajo humano no sólo tiene valor de cambio, sino también valor de uso; éste lo posee, por un lado, el capitalista para quien es "plus-valor", pero, por el otro, también tiene "valor de uso" para el trabajador mismo en todo momento libre (o de ocio), es decir, cuando no está expuesto a la "explotación" capitalista. Y, según Marx, este trabajo como productor libre y creativo es una necesidad de primer rango, es fuente de satisfacción humana. Pero, en el trabajador de su época Marx vio desmentidas todas las posibilidades humanas de trabajo:

"... todos los medios enderezados al desarrollo de la producción se truncan en medios de explotación y esclavizamiento del productor, utilizan al obrero convirtiéndolo en un hombre fragmentario, lo rebajan a la categoría de apéndice de la máquina, destruyen con la tortura de su trabajo el contenido de éste, le enajenan a las potencias espirituales del proceso de trabajo en la medida en que a éste se incorpora la ciencia como potencia independiente; corrompen las condiciones bajo las cuales trabaja; le

sonda, durante la ejecución de su trabajo, al despotismo más odioso y mezquino; convierten todas las horas de su vida en horas de trabajo; lanzan a sus mujeres y sus hijos bajo la rueda trituradora del capital" (80, t.I, XXIII, pp.546-7). Ello tiene su razón de ser en las "usurpaciones del capital", porque "el tiempo es el espacio en que se desarrolla el hombre. El hombre que no dispone de ningún tiempo libre, cuya vida, prescindiendo de las interrupciones puramente físicas del sueño, las comidas, etc., está toda ella absorbida por su trabajo para el capitalista, es menos todavía que una bestia de carga. Físicamente destrozado y espiritualmente embrutecido, es una simple máquina para producir riqueza ajena" (82, p.426). Y, finalmente, "el obrero no se afirma, sino que se niega en su trabajo, no se siente bien, sino a disgusto, no desarrolla sus libres energías físicas y espirituales, sino que mortifica su cuerpo y arruina su espíritu... su trabajo es un trabajo forzado. No representa, por tanto, la satisfacción de una necesidad, sino que es, simplemente, un medio para satisfacer necesidades extrañas a él" (84, p.65).

Y es así que, "cuanto más se mata el obrero trabajando, más poderoso se torna el mundo material ajeno a él que crea frente a sí, más pobres se vuelven él y su mundo interior, menos se pertenece el obrero a sí mismo" (84, p.64), y de esta manera "la acumulación mantiene al obrero encadenado al capital con grilletes más firmes que las cuñas de Vulcano con que Prometeo fue clavado a la roca. Este ley determina una acumulación de miseria equivalente a la acumulación de capital. Por eso, lo que en un polo es acumulación de riqueza es, en el polo contrario, es decir, en la clase que crea su propio producto como capital, acumulación de miseria, de tormentos de trabajo, de esclavitud, de despotismo y de ignorancia y degradación moral" (80, t.I, XXIII, p.547); produciendo "estupidez y cretinismo para los obreros" (84, p.65).

Nota: Esta Teoría de Marx viene siendo aplicada, de acuerdo a las condiciones histórico-estructurales actuales, por una serie de autores (que no necesariamente son de la "Nueva Izquierda" norteamericana). Véanse al respecto los escritos de Enzensberger, Galbraith, Hoffmann, Kolko, C.W.Mills, Marcuse, Barrington Moore, etc.

ANEXO V: LOS PRINCIPIOS DE LA PRODUCTIVIDAD MARGINAL

Aquí, nos ocuparemos, primero, de la determinación de los salarios, el interés y la renta de la tierra a nivel microeconómico (o, más precisamente, a nivel de la empresa individual). Veremos, luego, la aplicación de los resultados de tal análisis a la esfera de la economía global (como lo hizo J.B. Clark). Luego, a manera de resumen y de esclarecimiento, presentaremos gráficamente lo explicado. En los dos últimos apartados trataremos de responder -con ayuda de los principios deducidos anteriormente- a las preguntas de los cambios en la participación relativa de los factores, y del progreso técnico sobre la Distribución.

1. El análisis microeconómico.

La pregunta por la distribución funcional se responde, según la Teoría de la Productividad Marginal, a partir del estudio de los precios de los diversos factores de producción. Y, como todos los precios, éstos también se dan del juego de la oferta y la demanda. Pero, como la oferta de cada uno de los factores de producción es -según la escuela de la PE- perfectamente inelástica(*), sólo es necesario centrarse en la demanda de factores. En esta parte se piensa dar respuesta, entonces, a la siguiente pregunta: ¿Cuál será, suponiendo competencia perfecta, la cantidad L_i del factor i que el empresario demandará para maximizar sus beneficios, a partir de los precios dados de los factores k_i ($i = 1, 2, \dots, n$), del precio del producto final p , y de la función de producción $Q = f(L_1, L_2, \dots, L_n)$? Es decir, este análisis de la demanda de factores, pregunta por el comportamiento del empresario en cuanto a los insumos que usa.

Los beneficios (P) del empresario serán resultado de la diferencia entre sus ingresos (pQ) y sus costos (suma de los precios de los factores por las cantidades contratadas):

$$P = pQ - \sum_{i=1}^n k_i L_i. \quad (1).$$

La función de producción (Q es la cantidad producida), que se caracteriza por rendimientos decrecientes (el aumento de un factor, manteniendo los otros constantes, eleva el producto

(*) Ya que se considera que están dadas. Esto, por supuesto, no es muy realista; quizás sólo para el trabajo se podría aceptar tal supuesto. La Teoría de la Productividad Marginal práctica-

total, pero -a partir de un determinado punto-, cada vez menos intensamente), es:

$$Q = F_q(M_1, M_2, \dots, M_n) \quad (2).$$

Substituyendo (2) en (1) y derivando según m_1 , se obtiene -igualando a cero la derivada- la condición de beneficios máximos:

$$k_1 = p \frac{dQ}{dm_1} \quad (3),$$

donde el quebrado representa el producto marginal físico del factor de producción i (es la cantidad de unidades que se logran añadir al producto final por el uso de una unidad adicional del factor i , permaneciendo los otros constantes). Ya que el quebrado viene multiplicado por los precios (de los factores de producción) ello nos es el "valor del producto marginal del factor i ". La ecuación (3), entonces, expresa lo siguiente: El empresario, que desea maximizar beneficios, va a demandar -dados los precios de los factores y los de los bienes finales- una cantidad tal de factores de producción, que el precio de este factor sea igual al valor de su producto marginal. Si demandara más, los factores de producción adicionales le costarían más de lo que le traen (en cuanto a sus ingresos), y sus beneficios disminuirían; inversamente, si demandara menos, estaría "regalando" beneficios.

Si nos ocupamos del factor de producción trabajo, k_1 es la tasa de salarios; si nos ocupamos en el capital, k_1 será el tipo de interés, etc. De modo que, para maximizar sus beneficios el empresario demandará tanto trabajo (capital, tierra) como sea necesario para que la tasa de salarios (interés, renta) iguale al valor de su producto marginal.

Entonces, si -según la ecuación (3)- se demanda la cantidad m_1 , a los factores se les retribuirá según su producto marginal. Así, el factor i , recibe:

$$-i k_i = p m_i \frac{dQ}{dm_i} \quad (4).$$

ente no se ocupó, entonces, por el análisis de los factores que determinan las diversas curvas de oferta, y que, por ejemplo, en el caso del trabajo depende -ya no, como la demanda, de datos técnicos- sino de factores psico-sociológicos (nivel de vida actual y pasado, riqueza que posee o desea poseer, etc.). A esto se añade el hecho, que es difícil determinar lo que motiva la oferta (p.ej. de mano de obra) de los sujetos económicos: ¿Mantener un nivel de vida tradicional o acostumbrado? ¿Lograr ingresos máximos?, etc. (Ver 98, p.272).

Como se dijo que el ingreso total del empresario es pQ_j , de la ecuación anterior podemos deducir sus costos totales. Ingresos y costos totales se han de igualar, por tratarse de una función de producción clásica y homogénea de primer grado (ver 2, pp. 307ss). De ahí, tenemos, que el empresario no percibe ningún beneficio:

$$p \sum_{i=1}^n u_i = \frac{dQ_j}{dQ_j} = pQ_j \quad (5).$$

2. La aplicación a la economía global.

J.B. Clerk (20) aplicó el análisis referente al empresario individual a la economía entera, de la siguiente manera: Modificando la ecuación (1) para la firma j , tenemos:

$$p_j Q_j = \sum_{i=1}^n k_i u_{ij} + P_j \quad (6),$$

y agregando tal ecuación para toda la economía (que está formada por infinitud de firmas j), obtenemos -por un lado- el producto nacional neto a costo de factores, y -por el otro- la suma de todos los ingresos de los factores de producción (y de beneficios). Denominaremos Y al producto nacional real, p al nivel de precios, w a la tasa de salarios, i a la tasa de interés y r a la tasa de rentas (que veníamos representando por k_i en las ecuaciones anteriores), L la cantidad de trabajo, K el capital y T de tierra (que en las ecuaciones anteriores veníamos representando por u_i).

Para cada empresa individual j , vale -según (3)- las siguientes tasas de productividad marginal:

$$w = p \frac{dQ_j}{dL}; \quad i = p \frac{dQ_j}{dK}; \quad r = p \frac{dQ_j}{dT}; \quad (7),$$

que, suponiendo funciones de producción iguales para todas las firmas, se convierte en (dejando de lado el índice j):

$$w = p \frac{dY}{dL}; \quad i = p \frac{dY}{dK}; \quad r = p \frac{dY}{dT}; \quad (8).$$

Saliendo, luego, que la función de producción agregada es:

$$Y = Y(N, K, T) \quad (9),$$

que, también, es una función clásica, homogénea de primer grado, por lo que el producto agregado es absorbido totalmente por los gastos en compra de factores de producción, de la siguiente manera: $\hat{p}Y = wL + iK + rT$ (10), ya que, según (8), esto es:

$$\hat{p}Y = \left(\frac{dY}{dL}N + \frac{dY}{dK}K + \frac{dY}{dT}T \right) \hat{p} \quad (11),$$

y, análogamente a (5) detectamos que el empresario no percibe beneficios; todo el producto se agota en la compra de factores de producción.

De (11) se deduce la "ley" de la distribución según la Teoría de la Productividad Marginal. La distribución de ende, por un lado, de la función de producción agregada, y, por el otro, de las cantidades de trabajo, capital y tierra que desean ser usadas.

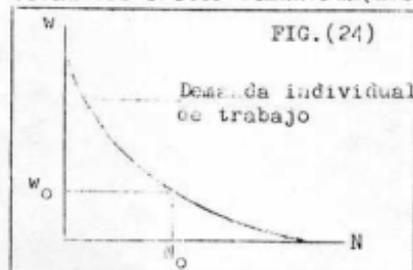
En cuanto a la función de producción (que puede ser definida como "la expresión de los conocimientos y posibilidades técnicas y de organización"), todo depende de las productividades marginales del trabajo, del capital y de la tierra (es decir, de sus derivaciones parciales). A mayor producto marginal de un factor en relación a otro, mayor será su participación en el producto global (si se usan cantidades iguales de factores). Pero, y según la ley de rendimientos decrecientes, el ingreso marginal será menor, a mayor cantidad de uso de un factor. De modo que, también, se puede decir, que las tasas de pago a los factores de producción dependen de la escasez relativa de éstos. Es decir, a menor cantidad existente de un factor, mayor será la tasa de retribución que percibirá.

3. Representación gráfica.

Si unimos los ingresos por intereses de capital con los provenientes de la tierra (rentas), las ideas expuestas se pueden aclarar a partir de un diagrama esbozado por J.E. Clark (20, p.194)

De nuestra discusión a nivel microeconómico, se deduce que el empresario demandará trabajadores (y, en general, factores de producción) hasta que la productividad marginal de ellos sea igual a su salario (ó precio del factor de producción que se adquiere).

En la figura 24, aparece la curva de demanda individual del empresario por los servicios del factor trabajo. Esta demanda relaciona precios hipotéticos de servicios (ordenada) con la cantidad del factor demandada (abscisa). Y, ya que su posición



depende de las condiciones técnicas de cada empresa, ella variará para cada una de ellas. En el caso particular de nuestra gráfica, la firma demandará N_0 trabajadores, según los principios enunciados más arriba.

En el gráfico que sigue (fig. 25) aparece, nuevamente, el producto marginal del trabajo (en unidades de dinero) en la ordenada, y las cantidades de mano de obra (N) en unidades físicas, en la abscisa. Este diagrama resulta de sumar todas las curvas individuales de demanda de las empresas individuales. El nivel de precios p , y las cantidades de capital y tierra que se usen son constantes. Debido a la ley de rendimientos decrecientes el producto marginal del trabajo va en continuo descenso, de ahí la forma de la curva en el siguiente gráfico:

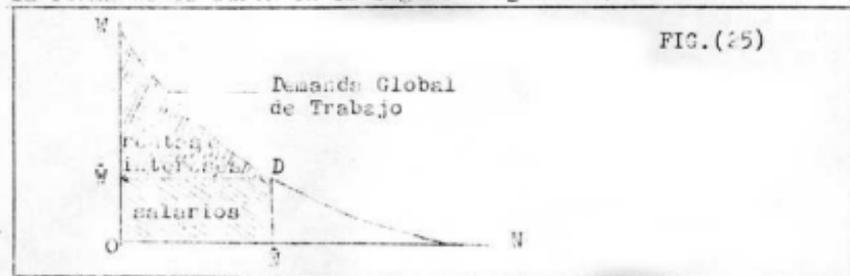


FIG. (25)

Según la ecuación (c), que refleja la tasa de productividad marginal, cada empresario usará la cantidad de mano de obra a tal punto, que la tasa de salarios de ésta sea igual a su producto marginal. En este caso, los salarios totales son el producto de la tasa de salarios (w) por los trabajadores empleados (N). En la figura viene representado por el rectángulo $ODwN$. Y, ya que el producto equivale a los pagos a los factores de producción, el área WDC representa -como residuo- los ingresos de la propiedad (intereses y renta de la tierra). El producto total es la integral bajo la curva, desde O a N .

En esta figura, y con ayuda del mismo procedimiento, puede ser aplicada para determinar, individualmente, el ingreso del Capital, así como el de la Tierra.

Directamente a partir de la forma de la curva de productividad marginal del trabajo, se puede decir si los salarios como un todo, aumentan o disminuyen a consecuencia de una mayor oferta de trabajo. Lo mismo vale para las partes relativas. En una curva de la posición y pendiente como la muestra la fig. 25, el ingreso del trabajo va a disminuir (absoluta y relativamente) con un incremento de la oferta de trabajo y su correspondiente disminución de salarios. Lo inverso vale para una curva de pendiente más suave (es decir, en el caso en que la ley de los rendimientos decrecientes no actúa tan intensamente).

Es importante resaltar, que mientras que en el análisis microeconómico las tasas de salario, interés y renta están dadas, mientras que las cantidades de trabajo, capital y tierra demandadas dependen de las decisiones de los empresarios, en la observación macroeconómica es justamente lo contrario: Las cantidades de trabajo, capital y tierra están dadas, mientras que las tasas de salario, interés y renta fluctúan de tal modo, que los factores existentes sean usados plenamente.

4. Cambios en la participación relativa de los factores

El conocimiento profundo de los principios de la Teoría de la Productividad Marginal, todavía no nos pone en condiciones para responder a lo que, al fin y al cabo, es lo esencial para nuestro estudio de la Distribución: ¿Cuáles son los efectos que tiene sobre la distribución un aumento o disminución de uno de los factores de producción? Responderemos, entonces, a la pregunta: Cuando el incremento de la oferta de trabajo modifica la distribución a su favor, ¿e inversamente?

Micks(42) fue el primero que encontró una respuesta a este problema. Veamos cuál es el procedimiento que usó. Suponemos, para tal efecto, que sólo hay dos factores de producción (trabajo y capital). Definiendo la distribución(D), como la relación entre los ingresos del trabajo(W) y los ingresos del capital(P), tenemos -con ayuda de la ecuación (11)-:

$$D = \frac{W}{P} = \frac{(dY/dN)N}{(dY/dK)K} = \frac{dY/dN}{dY/dK} \frac{N}{K} \quad (12).$$

Entonces, cuando hay una modificación en la relación de las cantidades de trabajo y de capital, también la distribución(D) se modificará, y de la siguiente manera:

$$\frac{dD}{d\left(\frac{N}{K}\right)} = \frac{d\left(\frac{dY/dN}{dY/dK}\right)}{d(N/K)} \frac{N}{K} = \frac{dY/dN}{dY/dK} \quad (13).$$

Usando la definición usual de la "elasticidad de sustitución" de un factor de producción (ver 7, t.I, pp.393-4; 2, pp. 334ss), como el cociente que resulta de multiplicar los cambios relativos de la relación entre los factores por el cambio relativo de sus productos marginales. Aquí nos concentraremos en la elasticidad de sustitución del trabajo:

$$\eta_{\frac{N}{K}} = - \frac{d\left(\frac{N}{K}\right)}{\frac{N}{K}} : \frac{d\left(\frac{dY/dN}{dY/dK}\right)}{\frac{dY/dN}{dY/dK}} \quad (14);$$

que, también, se puede escribir -si se tiene en cuenta, según (6), que los productos marginales de los factores son iguales a sus precios- de la siguiente manera:

$$\eta_w = - \frac{d(N/K)}{N/K} : \frac{d(w/i)}{w/i} \quad (14a).$$

De lo anterior se puede decir, que la elasticidad de sustitución del trabajo refleja, cómo se modifica porcentualmente la relación de cantidades del trabajo con respecto al capital, cuando la relación precio-interés varía en un determinado %.

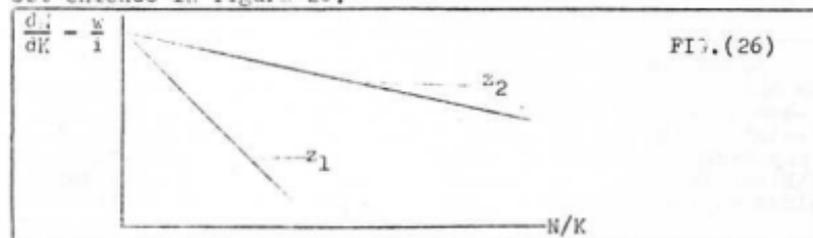
Reemplazando (14a) en (13), y teniendo en cuenta (8), resulta la ecuación que buscamos:

$$\frac{dD}{d(N/K)} = \eta_w \frac{w/i}{i} + \frac{w}{i} = \frac{w}{i} \left(1 - \frac{1}{\eta_w}\right) \quad (15),$$

de lo que se deduce directamente, que la distribución mejora, cuando la cantidad de trabajo se incrementa en relación al capital (esto es, cuando el salario disminuye en relación al interés), cuando la elasticidad de sustitución del trabajo es mayor a la unidad. Inversamente, la distribución empeora en desventaja del trabajo, cuando la elasticidad de sustitución es menor a 1. De todo que, expresado matemáticamente, vale que:

$$\frac{dD}{dN} > 0, \text{ cuando } \eta_w > 1, \quad \text{y} \quad \frac{dD}{dN} < 0, \text{ cuando } \eta_w < 1.$$

Lo anterior puede ser expresado gráficamente. Véase, también, S. Weintraub, que usa otro método (136, pp.138-40). Si usamos un cuadrante del sistema de coordenadas, y expresamos la relación entre la tasa de salarios y la tasa de interés (w/i) en la ordenada, y la relación entre trabajo y capital (N/K) en la abscisa, podemos graficar $w/i = \frac{dY/dN}{dY/dK}$ como función de N/K , obteniendo la figura 26:



La función descendente que se obtiene es de carácter similar a la de la fig. 25, cuya pendiente es $\frac{d(w/i)}{d(N/K)} = z$. A menor

pendiente, mayor será la elasticidad de sustitución, y con más facilidad el aumento relativo de un factor en relación al otro llevará a un aumento de su parte en el producto total.

5. Proceso Técnico y Distribución:

A partir de un gráfico, que también escribiré lo dicho en el párrafo anterior, trataremos de explicar la influencia del avance técnico sobre la distribución de ingresos.

En un sistema de coordenadas representemos el trabajo (N) en la abscisa, y el capital real (K) en la ordenada. Partimos de la idea que el Producto (Y_0) puede fabricarse con ininidad de combinaciones alternativas de trabajo y capital. "Esto implica sustitución continuada de factores, lo que no se opone al reconocimiento, que -por lo general- los procesos de sustitución sean discontinuos a nivel individual. Discontinuidad en el micro-mundo no quiere decir, que no haya continuidad cuando se toman en cuenta los grandes agregados" (11, p.119).

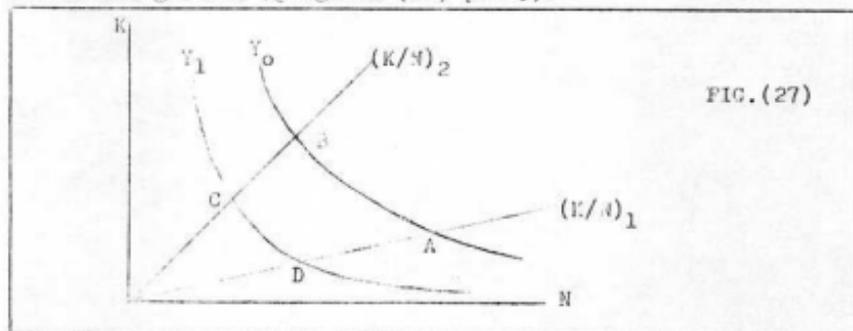


FIG. (27)

En el mundo actual, prácticamente los procesos de sustitución se realizan en una sola dirección, en el sentido de un incremento de la intensidad de capital ($\Delta K/N$), "capital deepening". No analizaremos el proceso contrario que llama "capital shortening". Los puntos que se encuentran sobre las rectas que pasan por el origen, son de igual intensidad de capital. Si K/N no se modifica en el proceso de crecimiento económico, se habla de "inversiones de expansión" ("capital widening").

La teoría macroeconómica de la distribución, y también P. Douglas y sus colaboradores partieron de una función de producción del siguiente tipo:

$$Y = f_y(L, K) \quad (1),$$

que, por el análisis de largo plazo, implica que no hay modificaciones en el nivel técnico: con iguales combinaciones de trabajo y capital siempre se produce el mismo producto. Esa función no es la mejor para el progreso técnico. Tomando en cuenta la gráfica (fig. 27), se puede decir, que sólo se permiten movimientos a lo largo de las iso-cuantas (sustitución), y no -lo que equivaldría al progreso técnico- una traslación de todo el sistema de iso-cuantas.

El término "progreso técnico" es el concepto que sintetiza "todos aquellos factores que influyen incrementando la producción total, sin dejarse subsumar bajo los rubros trabajo y capital" (11, p. 120); p. ej. métodos de producción más eficientes, mejoras del 'clima' de la empresa, tendencia al uso máximo de la capacidad de planta, nuevas máquinas del mismo valor real, etc. Este desarrollo técnico permite producir la misma producción total (Y) con menor cantidad de trabajo (N) y de capital (K); o, si se quiere, lleve a un mayor valor de Y, con las mismas cantidades de N y de K. De modo que el progreso técnico tiene un rol, como factor de producción independiente, junto a N y K.

Si llamamos T a todos los factores que pueden ser sintetizados bajo el concepto de progreso técnico, tenemos una función de producción más completa:

$$Y = f_y(T, N, K) \quad (2).$$

En nuestro gráfico (11, 27), el traslado de todo el sistema de iso-cuantas hacia el origen refleja el progreso técnico. Y_0 e Y_1 son iso-cuantas de dos sistemas diferentes, que se refieren a puntos diferentes en el tiempo (período 0 y período 1, respectivamente). Ambas iso-cuantas expresan una misma cantidad de producción, ya que en el período 1 es posible fabricar lo mismo que en el período 0, sólo con una menor cantidad de factores. En el período 1 se usará, entonces, más eficientemente las combinaciones de N y K.

Con ayuda del gráfico vamos a explicar la influencia que sobre la distribución tiene el progreso técnico, la sustitución y a la vez.

Cuando hay progreso técnico sin sustitución, la intensidad de capital permanece constante, y nos trasladamos del punto A al D (ó de B a C). A esto se le llama (según Hicks) progreso técnico "neutral", ya que también la tasa marginal de sustitución (dY/dN) permanece constante, y ya que:

$$\frac{P}{W} = \frac{dY}{dK} \frac{K}{N} \quad \left(\frac{dY}{dK} = \frac{K}{N} \frac{dY}{dN} \right) \quad (3),$$

resulta que también P/W permanece constante. Como se ve

directamente del gráfico, la productividad de P y de K aumentan proporcionalmente, por lo que también w e i han de aumentar porcentualmente, con lo que w/i permanece constante.

Resumiendo, el progreso técnico con intensidad de capital constante y sustitución de los factores con sus productividades marginales, actúa neutrolmente sobre la distribución, ya que la distribución funcional (P/W) y la relación interés-salario (i/w) no se modifica.

En segundo lugar, cuando hay sustitución sin progreso técnico, la intensidad de capital aumenta y, en el gráfico, nos trasladamos del punto A al B (ó de D a C). La tasa marginal de sustitución disminuye. La productividad de K disminuye y la de L aumenta, con lo que disminuye i y aumenta w : La relación salario-interés crece. Sobre la distribución funcional (P/W), sus efectos dependen de las iso-cuantas, es decir de la elasticidad de sustitución (cuando ella es igual a -1 , como hemos supuesto, la distribución permanece constante).

Cuando hay sustitución y progreso técnico, finalmente, la intensidad de capital aumenta y nos trasladamos de A a C (pasado por B). Nuevamente dN/dK disminuye y P/W permanece constante (ya que la elasticidad de sustitución es -1). La productividad del trabajo aumenta (por un lado por el progreso técnico, y por el otro, por la sustitución de mano de obra por capital), así como su tasa salarial. En cuanto a la productividad del capital no se puede llegar a conclusiones precisas; la sustitución tiene la tendencia de disminuir la productividad del capital, mientras que el progreso técnico la aumenta; entonces, todo depende de la componente que tiene mayor influencia.

En nuestra figura, el movimiento de A a C lleva a un incremento del coeficiente de capital (disminuye la productividad del capital y aumenta el interés): La componente de sustitución es mayor a la referente al progreso técnico.

Nota: La redacción de este Anexo fue facilitada por los trabajos Sombach, Krulle, Zarnowitz, Peterson, Kaldor y Perre, ya citados en el Anexo III.

BIBLIOGRAFÍA

A continuación presentamos una lista completa de todos aquellos escritores que han sido consultados y/o citados a través de la presente. Por lo general se trata de trabajos de economistas expertos en el tema de la distribución de ingresos; de ahí, que esta inventario puede servir de ayuda a quienes pretenden investigar más a fondo el problema de la Distribución.

Varios libros o capítulos de los que han sido nombrados en nuestro trabajo no han podido llegar a nosotros; se incluyen sin embargo, en la siguiente lista bibliográfica, debido a su importancia (y que hemos consultado con ayuda de otros libros).

Los autores están ordenados alfabéticamente. La numeración es discontinua en algunas partes, ya que en último momento (luego de la corrección final) se eliminaron las citas de (o los comentarios sobre) otros autores.

- (1) ACKLEY, Gordon: "Teoría Microeconómica". Utsha, México 1965
- (2) ALLEN, R.C.D.: "Análisis Matemático para Economistas". Aguilar, Madrid, 1964 (2ª edición).
- (3) BECHTOLD, G.C.: "Inventory Investment and the Share of Wages in Manufacturing Income"; en: The Economic Journal, Vol. 65, 1955.
- (4) LELANDER, Georges: "Sociología, Etnología y Etnografía"; en: "Tratado de Sociología" (editado por G.Gurvitch). Kapelusz. Buenos Aires, 1962; t.I. pp.111ss.
- (5) BERKAI, H.: "Ricardo on Factor prices and Income Distribution in a growing economy"; en: Economics, U.S., Agosto 1959.
- (6) BRYAN, T.: "Profits during and after the war". Londres 1945.
- (7) BURKE, Raymond: "Economía Política" (2 Tomos). Ariel. Barcelona, 1964 (3ª edición).
- (8) BURKE, R.: "Desarrollo Económico". FCE. México, 1959.
- (9) BURER, P.T.: "A Note on Monopoly"; en: Economics, U.S. Vol. 8, 1941.
- (10) BONBACH, Gottfried: "Preisstabilität, wirtschaftliches Wachstum und Einkommensverteilung"; en: Schweizerische Zeitschrift für Volkswirtschaft und Statistik, Marzo 1959.
- (11) BONBACH, G.: "Die verschiedenen Ansätze der Verteilungstheorie"; en: "Einkommensverteilung und technischer Fortschritt". Von Duncker & Humblot. Berlin, 1959.
- (12) BULDIN, Kenneth: "A Reconstruction of Economics". Wiley. Nueva York, 1950.
- (13) BULDIN, K.: "Wages as a Share in National Income"; en: "The Impact of the Union". McGraw Wright. Nueva York, 1951.

- (14) SCHEIDT, K.: "The Fruits of Progress and the Dynamics of Distribution"; en: *American Economic Review*, Mayo 1953.
- (15) BOWEN, H.J.: "A Graphical Analysis of Personal Income Distribution in the United States"; en: 'Readings in the Theory of Income Distribution'. Philadelphia, 1951.
- (16) BRUDY, Eugene A.: "La distribución de la renta monetaria agregada en el Perú". Separata del curso de Microeconomía, ESAU.
- (17) BROUWER-PENNER, H.: "A Contribution to the Aggregative Theory of Wages"; en: *Journal of Political Economy*, Vol.64, Dic.1956.
- (18) CAPTER, A.K.: "Theory of Wages and Employment". Hollywood. Ill., 1959.
- (19) CLARK, J.B.: "The Distribution of Wealth". Nueva York, 1927.
- (20) COLE, C.W. y DOWGLAS, P.H.: "A Theory of Production"; en: *American Economic Review*, Mayo 1928.
- (21) DEWSON, E.F.: "Income Types and the Size Distribution"; en: *American Economic Review*, Mayo 1952.
- (22) DOBE, Maurice: "A Note on Income Distribution and the Measurement of National Income at Market Prices"; en: *The Economic Journal*, Vol.66, 1956.
- (23) DOWGLAS, P.H.: "Are there Laws of Production?"; en: *American Economic Review*, Marzo 1948.
- (24) DUNLOP, J.T.: "Wage Determination under Trade Unions". Blackwell. Oxford, 1950.
- (25) DORNER, Peter: "Land Tenure, Income Distribution and Productivity Interactions". Universidad de Wisconsin. Agosto 1964.
- (26) FELLNER, W.: "Significance and Limitations of Contemporary Distribution Theory"; en: *American Economic Review*, Mayo 1953.
- (27) FINDLEY, R.: "Economic Growth and the Distribution Shares"; en: *The Review of Economic Studies*, Junio 1960.
- (28) FOHLE, Carl: "Möglichkeiten einer künftigen Fiskalpolitik"; en: *Weltwirtschaftliches Archiv*, Vol.79, 1957.
- (29) FRIEDMAN, M.: "Teoría de los Precios". Alianza Editorial. Madrid, 1966.
- (30) FURSTENBERG, F.: "Wirtschaftssoziologie". Göschen. Berlin, 1961.
- (31) GARLAND, J.W.: "Unionism and the general wage level"; en: *American Economic Review*, Diciembre 1950.
- (32) GALBRAITH, J.K.: "American Capitalism: The Concept of Countervailing Power". Boston, 1952.
- (33) GALBRAITH, J.K.: "Die moderne Industriegesellschaft". Droemer-Knaur. München/Zürich, 1968.
- (34) GALBRAITH, Lowell E.: "The Theory of Relative Shares"; en: *Quarterly Journal of Economics*, Vol.78, Noviembre 1964.

- (40) MAHO, F.E.: "The Share of Wages in National Income"; en: Oxford Economic Papers, Junio 1951.
- (41) HARRIS TOB, M.: "La Cultura de la Pobreza en los Estados Unidos". FCE. México, 1965(3a.edición).
- (42) HICKS, J.R.: "The Theory of Wages". Londres, 1932.
- (43) HOFFMANN, W.: "Verteilung"; en: 'Folgen einer Theorie; Essays über das Kapital von Karl Marx'. Suhrkamp. Frankfurt s.R., 1967.
- (44) HOSMILLIG, G.: "Der soziologische Ansatz und die ökonomische Theorie der Einkommensverteilung in Frankreich"; en: Jahrbücher für Nationalökonomie und Statistik, Vol.172(4), 1960.
- (45) HOUTHAKKER, H.S.: "The Pareto Distribution and the Cobb-Douglas Production Function in Activity Analysis"; en: Review of Economics and Statistics, Vol. 23(1), #60, 1955-6.
- (46) INSTITUTO Nacional de Planificación: "La Evolución del Producto y la Distribución del Ingreso"; en: 'La Evolución de la Economía en el periodo 1950-64', t.I, Mayo 1966.
- (47) JOHNSON: "A Note on Professor Boulding's Macro-Economic Theory of Distribution"; en: Economic Journal, Marzo 1952.
- (48) KALDOR, Nicholas: "Alternative Theories of Distribution"; en: Review of Economic Studies, Vol.23(2), #61, 1955-6.
- (49) KALDOR, N.: "Un Modelo de Crecimiento Económico"; en: 'Lecturas sobre Desarrollo Económico'. Gedos. Madrid, 1966.
- (50) KALDOR, N. y MIRRELES, James: "Un Nuevo Modelo de Crecimiento Económico"; en: 'Lecturas sobre Desarrollo Económico'. Gedos. Madrid, 1966.
- (51) KALECKI, Michael: "The Determinants of Distribution of National Income"; en: Econometrica, Vol.6, 1938.
- (52) KALECKI, M.: "The Distribution of the National Income"; en: 'Readings in the Theory of Income Distribution'. Blackston. Philadelphia, 1946.
- (53) KALECKI, M.: "A Theory of Long-Run Distribution of the Product of Industry"; en: Oxford Economic Papers, Junio 1941.
- (54) KALECKI, M.: "Teoría de la Dinámica Económica". FCE. México, 1956(1a.edición en inglés: 1954).
- (55) LEIBSTE D, S.S.: "An Essay in the Theory of Profit and Income Distribution". Oxford, 1957.
- (56) KERR, Clark: "Trade-Unionism and Distributive Shares"; en: American Economic Review, Mayo 1954.
- (57) KEYNES, J.M.: "Teoría General de la Ocupación, el Interés y el Dinero". FCE. México, 1965(7a.edición).
- (58) KEYNES, J.M.: "Relative Movements of Real Wages and Output"; en: The Economic Journal, vol.49, 1939.

- (59) KOLKO, Gabriel: "Poder y Riqueza en los Estados Unidos". FCE, México, 1964.
- (60) KRIVIS, I. S.: "Relative Income Shares in Fact and Theory"; en: American Economic Review, vol. 43, 1939.
- (61) KRELLE, Wilhel.: "Bestimmungsgründe der Einkommensverteilung in der modernen Wirtschaft"; en: 'Einkommensbildung und Einkommensverteilung'. Von Dancher & Huxholt. Berlin, 1957.
- (62) KRELLE, W.: "Verteilungstheorie". Mohr, Tubinge, 1962.
- (63) KUZNETS, Simon: "Desarrollo Económico y Desigualdad de Rentas"; en: 'Estudios sobre Desarrollo Económico'. Deusto, Bilbao, 1964.
- (65) LA SALLE, P.: "Gesammelte Reden und Schriften". Berlin, 1919.
- (66) LEHNER, A. P.: "The Concept of Monopoly and the Measurement of Monopoly Power"; en: The Review of Economic Studies, Vol. 1, 1933-4.
- (67) LESTER: "Labor Monopoly and Business Monopoly; a Faulty Analogy"; en: "Readings in Labor Economics and Industrial Relations". Nueva York, 1951.
- (68) LEVINSON, H. M. (y otros): "The Theory of Income Distribution"; en: American Economic Review, Mayo 1953.
- (69) LEVINSON, H. M.: "Unionism, Wage Trends and Income Distribution 1914-47". Ann Arbor, Michigan, 1951.
- (70) LHOMME, Jean: "Relaciones entre la Economía Política y la Sociología Económica"; en: 'Tratado de Sociología'. Kapelusz. Buenos Aires, 1962; t. I, pp. 393ss.
- (71) LITTMANN, K.: "Bestimmungsgründe der Einkommensverteilung in der modernen Wirtschaft"; en: Zeitschrift für die gesamte Staatswissenschaft, Vol. 113, 1957.
- (72) MARCHAL, André: "Estructures y Sistemas Económicos". Ariel. Barcelona, 1961.
- (73) MARCHAL, André: "Sociología de las fluctuaciones económicas"; en: 'Tratado de Sociología'. Kapelusz. Buenos Aires, 1962. Tomo I, pp. 481ss.
- (74) MARCHAL, André: "Le pensée économique en France depuis 1945". Paris, 1953.
- (75) MARCHAL, André: "Die neuen Tendenzen in französischen Wirtschaftsdanken"; en: Jahrbücher für Nationalökonomie und Statistik, Vol. 167, 1955.
- (76) MARCHAL, Jean: "The Construction of a New Theory of Profit"; en: American Economic Review, Setiembre 1951.
- (77) MARCHAL, Jean: "Contribution a une théorie moderne de la répartition"; en: Revue Economique, Julio 1950.
- (78) MARCHAL, Jean: "Théorie de la répartition du revenu national et catégories de capitalistes"; en: Revue Economique, Enero 1959.

- (79) MARSHAL, Jean y LECHILLON, Jean: "La Répartition du revenu national". Paris, 1938.
- (80) MARY, Carlos: "El Capital", Crítica de la Economía Política. FCE (3 tomos). México, 1966 (2a. edición).
- (81) MARY, C.: "Trabajo, Acelerada y Capital"; en: 'Obras Escogidas' Progreso. Moscú, 1960; t.I.
- (82) MARY, C.: "Salario, Precio y Gracencia"; en: 'Obras Escogidas'. Progreso. Moscú, 1960; t.I.
- (83) MARY, C.: "Das Elend der Philosophie" (La Miseria de la Filosofía); en: 'Prühschriften'. Kroener. Stuttgart, 1964.
- (84) MARY, C.: "Manuscritos Económico-Filosóficos de 1844"; en: 'Escritos Económicos Varios'. Grijalbo. México, 1962.
- (85) NITRA, A.: "The Share of Wages in National Income". Diss. Rotterdam, 1954.
- (86) MUELLER, J.H.: "Nivellierung und Differenzierung der Arbeits-einkommen in Deutschland seit 1925"; en: Volkswirtschaftliche Schriften, H.13, Berlin 1954.
- (87) NAVARRETE, Ifigenia: "Desarrollo Económico y Distribución de Ingresos". México, 1960.
- (88) NIEMUNG, Jürg.: "Die Wirkung von Lohnerhöhungen, technischen Fortschritten, Steuern und Spargewohnheiten auf Preise, Produktion und Einkommensverteilung"; en: 'Einkommensverteilung und technischer Fortschritt'. Von Duncker & Humblot. Berlin 1959
- (89) PASINETTI, Luigi: "Rate of Profit and Income Distribution in relation to the Rate of Economic Growth"; en: The Review of Economic Studies, Vol.29(4), #81, Octubre 1962.
- (90) PETER, Hans: "Formen der Einkommensbildung und Einkommensverteilung"; en: 'Einkommensbildung und Einkommensverteilung'. Schriften des Vereins für Socialpolitik. Berlin, 1957.
- (91) PETERSON, W.C.: "Rent, Empleo y Crecimiento Económico". Surcos. Madrid, 1965.
- (92) PHELPS-BROWN, E.H. y HART, P.E.: "The Share of Wages in National Income"; en: Economic Journal, Junio 1952.
- (93) PHELPS-BROWN, E.H.: "The long-term Movement of Real Wages"; en: 'The Theory of Wage Determination'. Londres, 1957.
- (94) PIETO, Anibal: "La distribución del ingreso en América Latina". Editorial Universitaria. Buenos Aires, 1967.
- (95) PREISER, Erich: "Besitz und Macht in der Distributionstheorie"; en: 'Bildung und Verteilung des Volkseinkommens'. Vandenhoeck & Ruprecht. Göttinge, 1963 (3a. edición).
- (96) PREISER, Erich: "Erkenntniswert und Grenzen der Grenzprodukttheorie"; en: 'Bildung und Verteilung des Volkseinkommens'; op.cit.

- (99) PREIJER, Erich: "Distribution"; en: 'Bildung und Verteilung des Volkseinkommens'. Vandenhoeck & Ruprecht. Göttinge, 1963.
- (100) PREIJER, Erich: "Wachstum und Einkommensverteilung". C. Winter Univ. rsitätverlag. Heidelberg, 1964 (2a. edición).
- (101) REYES, Melvin W.: "Teorías Alternativas de la Participación del Trabajo"; en: 'La Asignación de los Recursos Económicos'. Cif. General de Ediciones. México, 1964.
- (102) REDER, K.W.: "Rehabilitation of Partial Equilibrium Theory"; en: American Economic Review, Mayo 1952.
- (103) RICAPPIO, David: "Principios de Economía Política y Tributación". Claridad. Buenos Aires, 1937.
- (104) RODRIGUEZ, Juan: "La Acumulación de Capital". PCE. México, 1960.
- (105) RODDEK US, C.: "Zur Beleuchtung der sozialen Frage"; en: 'Schriften'. Berlin, 1899.
- (106) ROSS: "The Dynamics of Wage Determination under Collective Bargaining"; en: American Economic Review, Vol.37, 1947.
- (107) ROSTON N.W.: "Mr. Kalecki on the Distribution of Income 1880-1913"; en: 'British Economy of the Nineteenth Century'. Oxford, 1948.
- (108) ROTHSCHILD, Karl W.: "Der Lohnanteil am Gesamteinkommen"; en: Weltwirtschaftliches Archiv. Vol.78, 1957/I.
- (109) ROTHSCHILD, K.W.: "Some recent contributions to a macroeconomic theory of Income Distribution"; en: Oxford Economic Papers, Octubre 1961.
- (110) SAMUELSOHN, P.: "Curso de Economía Moderna". Aguilar. Madrid, 1963 (10a. edición).
- (111) SARGAN, J.D.: "A new approach to the general distribution problem"; en: Metroeconomica, Diciembre 1951.
- (112) SCHEELE, Erwin: "Die mikroökonomische Theorie der Einkommensverteilung"; en: Jahrbuch für Sozialwissenschaften. Parte I; Tomo 13, #3, 1962. Parte II; Tomo 14, #2, 1963.
- (113) SCHNEIDER, Erich: "Einkommen und Einkommensverteilung in der mikroökonomischen Theorie". L'industria. Milano, 1957.
- (114) SCHULPETER, J.A.: "Economic Doctrine and Method". Oxford University Press. Nueva York, 1954.
- (116) SEERS, D.: "Has the Distribution of Income become more unequal?"; en: Bulletin of the Oxford University Institute of Statistics. Vol.18, #1, 1956.
- (117) SMALLE, G.L.S.: "Professor Keirstead's Theory of Profit"; en: Economic Journal, Marzo 1954.
- (118) SIMONDI, S. de: "Sueci Grundsätze der politischen Ökonomie". Berlin, 1901.

- (119) SOLOW, R.M.: "A Skeptical Note on the Constancy of Relative Shares" en: *American Economic Review*, Vol.46, Set. 1958.
- (120) SOLOW, R.M.: "Technical Change and the Aggregate Production Function"; en *Review of Economics and Statistics*, Agosto 1957.
- (121) SOLOW, R.M.: "(Comentarios sobre la Teoría de S.Weintraub)"; en: *Journal of Political Economy*, Vol.57, 1959.
- (122) SOLTERER, J.: "Zur Frage der Wirtschaftswachst. Die Machttheorien von Wieser, Russell, Galbraith und die Stabilität des Arbeitsanteils an gemeinsamen Produkt"; en: *Zeitschrift für Nationalökonomie*, Vol.14, Viena, 1953-4.
- (123) SOMMEL, T.: "Increasing Misery Doctrine"; en: *American Economic Review*, 1960.
- (124) STIGLITZ, G.J.: "Production and Distribution Theories". Nueva York, 1951.
- (125) STEIN, J.: "Maturity and Stagnation in American Capitalism". Oxford University Institute of Statistics, Monografía #4. Oxford, 1952.
- (126) SLICHTER, S.: "What's Ahead for American Business". Boston, 1951.
- (127) STOBE, A.: "Kurzfristige und langfristige Bestimmungsgründe der Einkommensverteilung"; en: *Schweizerische Zeitschrift für Volkswirtschaft und Statistik*, Junio 1960.
- (128) STOLTE, A.: "Untersuchungen zur mikroökonomischen Theorie der Einkommensverteilung"; en: *Kieler Studien*, Vol.59, Tubinga 1962.
- (129) STRAS SAND, P.: "Economic Growth and Income Distribution"; en: *Quarterly Journal of Economics*, Vol.70(3), Agosto 1956.
- (130) TILBE SEN, J.: "On the Theory of Income Distribution"; en: *Wirtschaftswissenschaftliches Archiv*, Vol.77, 1956.
- (132) TUGAN-BARANOWSKI, N.v.: "Die soziale Theorie der Verteilung". Berlin, 1913.
- (134) WEILLER, J.: "El peso del análisis a la sociología económica"; en: "Tratado de Sociología". Kapelus. Bs.As., 1962.
- (135) WEINTRAUB, S.: "An Approach to the Theory of Income Distribution". Chilton, Philadelphia, 1958.
- (136) WEINTRAUB, S.: "A general Theory of the Price Level, Output, Income Distribution and Economic Growth". Philadelphia, 1959.
- (138) ZAROWITZ, V.: "Die Theorie der Einkommensverteilung". Entwicklung und heutiger Stand. Mohr. Tubinga, 1951.
- (140) MAEX, C.: "Manifiesto del Partido Comunista"; en: "Obras escogidas". Progreso. Moscú, 1966.
- (141) Naciones Unidas: "Boletín Estadístico de América Latina"; Vol. I, #1, Nueva York, 1964.
- (142) KYRDAL, Gunnar: "El Estado del Futuro". FCE. México, 1961.