

TEORÍAS ALTERNATIVAS DE LA DISTRIBUCIÓN DEL INGRESO

Author(s): Nicholas Kaldor

Source: *Investigación Económica*, Vol. 46, No. 181 (julio-septiembre 1987), pp. 393-423

Published by: [Facultad de Economía, Universidad Nacional Autónoma de México \(UNAM\)](#)

Stable URL: <http://www.jstor.org/stable/42814117>

Accessed: 11-06-2015 01:10 UTC

Your use of the JSTOR archive indicates your acceptance of the Terms & Conditions of Use, available at <http://www.jstor.org/page/info/about/policies/terms.jsp>

JSTOR is a not-for-profit service that helps scholars, researchers, and students discover, use, and build upon a wide range of content in a trusted digital archive. We use information technology and tools to increase productivity and facilitate new forms of scholarship. For more information about JSTOR, please contact support@jstor.org.



Facultad de Economía, Universidad Nacional Autónoma de México (UNAM) is collaborating with JSTOR to digitize, preserve and extend access to *Investigación Económica*.

<http://www.jstor.org>

TEORÍAS ALTERNATIVAS DE LA DISTRIBUCIÓN
DEL INGRESO *

NICHOLAS KALDOR **

En el preámbulo de su libro *Principios de economía política y tributación*, Ricardo señala que el estudio de las leyes que rigen la distribución funcional del ingreso es el “problema primordial de la Economía Política”. El propósito de este ensayo es el de presentar, en forma resumida, varios planteamientos teóricos que se han hecho, desde Ricardo, para resolver este “problema primordial”. A pesar de que todos los intentos de clasificación en un campo tan vasto como éste son, hasta cierto punto, necesariamente arbitrarios y subjetivos, en términos generales uno puede, me imagino, distinguir cuatro corrientes de pensamiento fundamentales, algunas de las cuales comprenden subgrupos importantes. La primera de ellas es la ricardiana, o teoría clásica; la segunda la marxista; la tercera la neoclásica, o teoría marginalista; y la cuarta la keynesiana. Incluir dentro de este contexto y de manera separada una teoría keynesiana puede sorprender. Sin embargo, se procurará demostrar que el instrumental keynesiano se puede aplicar al problema de la distribución, más bien que al problema del nivel general de producción; que existe evidencia de que, en las etapas iniciales, el pensamiento de Keynes tendió a desarrollarse en este sentido, para después apartarse de él con el descubrimiento (hecho en alguna época entre la publicación de su *Tratado sobre moneda* y su *Teoría*

* Este artículo se publicó originalmente en *Review of Economic Studies* vol. xxiii, núm. 2, 1955-6. En 1960, se reeditó en Kaldor, N., *Essays on Value and Distribution*, Gerald Duckworth and Co., Ltd. Londres, pp. 209-236. (N. del T.).

** Traducción de Carlos Tello, publicado en el número 114, abril-junio de 1969, vol. xxix de *Investigación Económica*.

general) de que las tendencias inflacionarias y deflacionarias se podrían analizar mejor en función de los cambios que resultan en la producción y en la ocupación, más bien que por sus efectos en los precios.

Incluir todo un ejército de autores distinguidos, y escuelas de pensamiento, que van de Ricardo a Keynes (excluyendo a Marx) bajo el nombre de la teoría neoclásica o marginalista es más difícil de justificar. Aparte de los propiamente marginalistas, el grupo tendría que incluir a “no marginalistas” o cuasi marginalistas (desde el punto de vista de la teoría de la distribución) tales como los walrasianos y los neowalrasianos,¹ así como a los teóricos de la competencia imperfecta quienes, si bien son marginalistas, no necesariamente se apoyan en el principio de la productividad marginal. Pero, como espero demostrar, existen aspectos importantes que todas estas teorías tienen en común² y que justifican agruparlos bajo un mismo y amplio paraguas.

Ricardo antecedió su afirmación haciendo referencia al hecho histórico de que “en distintas formas de sociedad, las proporciones del producto total de la tierra que serán asignadas a cada una de estas clases, bajo los nombres de renta, utilidad y salarios serán *esencialmente diferentes*”.³ En la actualidad, un autor que escribiese sobre el problema de la distribución se inclinaría a decir casi lo opuesto: “en distintas formas de sociedad (capitalista), las proporciones del ingreso nacional asignadas a los salarios, utilidades, etcétera, son *esencialmente similares*”. La famosa “constancia histórica” de la participación de los salarios en el ingreso nacional y su similitud en distintas economías capitalistas, tales como la de Estados Unidos y el Reino Unido, desde luego era una característica no sospechada del capitalismo de la época de Ricardo. Sin embargo, a medida que la investigación empírica reciente tiende a contradecir el supuesto ricardiano de los cambios en las participaciones relativas, el problema de qué las determina se hace más —en lugar de menos— intrigante. De hecho, ninguna hipótesis

¹ Por el nombre de “Neowalrasianos” me refiero a las escuelas estadounidenses de “programación lineal” y de “análisis de operaciones”, así como el modelo general de equilibrio de Von Neumann (*Review of Economic Studies*, 1945-6, vol. XIII, 1) cuya técnica manifiesta cierta afinidad con Walras, a pesar de que sus supuestos básicos (en particular aquél de la “circularidad del proceso productivo”) son totalmente distintos. Sin embargo, desde el punto de vista de la teoría de la distribución, el sistema sólo da una solución (en la forma de una tasa de interés de equilibrio) bajo el supuesto de salarios reales constantes (debido a una curva de oferta de mano de obra infinitamente elástica). De esta manera, tiene más parentesco con los modelos clásicos que con las teorías neoclásicas.

² Con la posible excepción del grupo “neowalrasiano” mencionado.

³ Preámbulo (el subrayado es mío).

en torno a las fuerzas que determinan la distribución del ingreso en sus distintas partes puede ser intelectualmente satisfactoria, a menos de que tenga éxito en explicar su relativa estabilidad en las economías capitalistas avanzadas durante los últimos 100 años, a pesar de los cambios fenomenales en las técnicas de producción, en la acumulación de capital con relación a la mano de obra y en el ingreso real por habitante.

La preocupación de Ricardo por el problema de la distribución no obedecía, al menos exclusivamente, a su interés en el problema de las participaciones relativas *per se*, sino a su creencia de que la teoría de la distribución era la pieza central para el entendimiento cabal del funcionamiento del sistema económico (las fuerzas que gobiernan la tasa de progreso, la incidencia final de la tributación, los efectos de la protección, etcétera). Era a través de “las leyes que regulan las participaciones relativas” que esperaba construir lo que hoy llamaríamos “un modelo macroeconómico simple”.⁴ En este aspecto, por lo menos, las teorías ricardiana y “keynesiana” son análogas.⁶ Con las teorías neoclásica o marginalista, por otro lado, el problema de la distribución es solamente un aspecto del proceso general de fijación del precio; no tiene un significado teórico en particular aparte de la importancia del problema en sí. Tampoco estas teorías producen un “modelo macroeconómico” del tipo que exhibe el mecanismo de reacción del sistema a través de la selección de un número estrictamente limitado de variables dependientes e independientes.

I. LA TEORÍA RICARDIANA

La teoría ricardiana se apoya en dos axiomas distintos que podemos denominar como el “principio marginal” y el “principio de la plusvalía”, respectivamente. El “principio marginal” sirve para explicar la

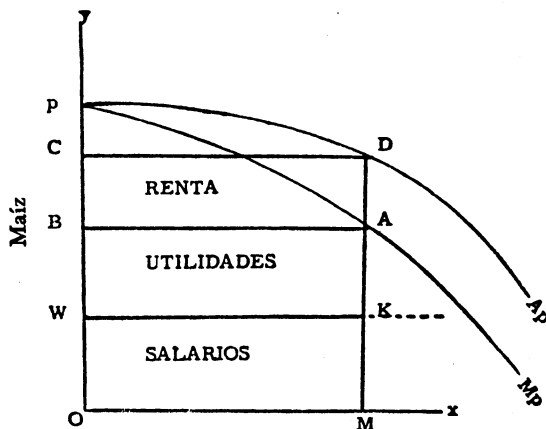
⁴ “La Economía Política —le dijo a Malthus—, piensas que es una investigación sobre la naturaleza y causas de la riqueza. Pienso que debería más bien llamarse una investigación sobre las leyes que determinan la división del producto de la industria entre las clases que concurren a su formación. Ninguna ley puede presentarse en relación a la cantidad, pero una tolerablemente correcta se puede presentar en relación a las proporciones. Cada día estoy más convencido de que la primera investigación es vana y engañosa y la segunda el verdadero objeto de la ciencia” (carta fechada el 9 de octubre de 1820. *Obras completas de Ricardo*, ed. Sraffa, vol. VIII, pp. 278-9).

⁶ Y desde luego la marxista; pero a fin de cuentas, la teoría marxista es en realidad sólo una simple versión de Ricardo, vestida con un ropaje diferente.

participación de la renta, y el “principio de la plusvalía” la división del resto del ingreso entre los salarios y las utilidades. Para explicar el modelo ricardiano debemos, en primer lugar, dividir a la economía en dos grandes sectores —agricultura e industria— para después demostrar cómo, bajo los supuestos ricardianos, las fuerzas que operan en la agricultura sirven para determinar la distribución en la industria.

El sector agrícola se puede presentar utilizando un diagrama sencillo (ver figura 1), donde Oy mide la cantidad de “maíz” (que representa el total del producto agrícola) y Ox la cantidad de mano de obra ocupada en la agricultura. A un nivel dado de conocimientos y dado un ambiente natural, la curva $p-Ap$ representa el producto por unidad de mano de obra y la curva $p-Mp$ su producto marginal. La existencia de estas dos curvas *distintas* es el resultado de una tendencia decreciente en la curva del producto medio —i.e., del supuesto de rendimientos decrecientes. Así, la producción de maíz está determinada de una manera única cuando la cantidad de mano de obra está dada ⁶

Mano de obra



El modelo, por tanto, presupone coeficientes fijos entre el capital fijo y la mano de obra y coeficientes variables entre la mano de obra y la tierra.

⁶ No incluye variaciones en la producción *per cápita* que resulten del uso de más o menos capital fijo en relación a la mano de obra ya que, de otra forma, las curvas no se podrían trazar de una manera única, dado un estado de conocimientos técnicos. El modelo, por tanto, presupone coeficientes fijos entre el capital fijo y la mano de obra y coeficientes variables entre la mano de obra y la tierra.

para cualquier cantidad de fuerza de trabajo (OM) la producción total está representada por $OCDM$. La renta es la diferencia entre el producto de la mano de obra en tierra “marginal” y el producto en tierra de tipo medio; o lo que es lo mismo (y permitiendo la utilización de la tierra en forma intensiva así como extensiva), la diferencia entre la productividad marginal y la promedio, que depende de la elasticidad de la curva $p-Ap$ (i.e., la medida en que operan los rendimientos decrecientes).

El producto marginal de la mano de obra (o, en lenguaje clásico, “producto menos renta”) no es, sin embargo, igual al salario sino a la suma de salarios y utilidades. La tasa de salarios está determinada, en forma totalmente independiente de la productividad marginal, por el precio de oferta de la mano de obra, que Ricardo presupone constante en términos del maíz. En lenguaje moderno, la hipótesis ricardiana implica una curva de oferta de mano de obra infinitamente elástica a un precio de oferta dado (OW).⁷ La demanda de mano de obra no está, sin embargo, determinada por la curva $p-Mp$, sino por la acumulación de capital que determina cuántos trabajadores pueden ocuparse a la tasa de salarios OW . De esta forma, la posición de equilibrio no está dada por el punto de intersección de la curva $p-Mp$ y la curva de oferta de mano de obra, sino por la demanda agregada por mano de obra en términos de maíz —el “fondo de salarios”.⁸ A

⁷ La base de este supuesto es la teoría malthusiana de la población, de acuerdo con la cual los números aumentarán (indefinidamente) cuando los salarios están por encima del “nivel de subsistencia” y disminuirán (indefinidamente) cuando están por debajo. En las manos de Ricardo la doctrina perdió su énfasis en el quantum biológicamente determinado de subsistencia al cual el precio de oferta de la mano de obra debe atarse. Ricardo enfatizó que las limitaciones engendradas en un ambiente civilizado pueden, permanentemente, asegurar a la mano de obra un nivel de vida más alto que el mínimo necesario para sobrevivir. Sin embargo, mantuvo el principio operativo importante de que, en un ambiente social y cultural dado, existe una “tasa natural de salarios” en la cual la población solamente podría permanecer estacionaria y de la cual los salarios sólo podrían desviarse temporalmente. Así, la hipótesis de una curva infinitamente elástica de oferta de mano de obra no necesariamente implica que este precio de oferta debe ser igual al mínimo necesario de subsistencia. No obstante, este supuesto es incompatible con otra característica (implícita) de su modelo que se discutirá más adelante, en el sentido de que los salarios no solamente se fijan en términos de “maíz” sino, además, se gastan totalmente (o casi totalmente) en maíz.

⁸ Los salarios totales dependen del —o se “pagan del”— capital sencillamente porque la producción toma tiempo y los trabajadores (a diferencia de los terratenientes) no estando en posición de poder esperar, reciben los salarios que les pagan los capitalistas, “adelantados”. Esto es cierto tanto para el capital fijo como para el circulante: pero, por lo que hace al primero, ya que el periodo de rotación es relativamente largo, sólo una parte pequeña de los salarios anuales se pagan del capital fijo; la cantidad de capital circulante es, por tanto, tratada como el “fondo de salarios” propiamente. No obstante su análisis del efecto de los

medida que se acumula capital, la fuerza de trabajo crecerá, de tal suerte que cualquier adición al total del fondo de salarios, vía acumulación de capital —el fondo de salarios agrícola se indica por el área *OWKM*— tenderá a ser un aumento horizontal (moviendo la línea vertical *KM* a la derecha) y no uno vertical (moviendo la línea horizontal *WK* hacia arriba).⁹

De esta manera, por cada *M* las utilidades son un residuo que resalta de la diferencia entre el producto marginal de la mano de obra y la tasa de salarios. La razón que resulta, utilidades/salarios, determina la tasa de utilidades (%) sobre el capital invertido; es, además, igual a esa razón, bajo el supuesto que el capital se consume una vez al año, de tal suerte que el capital que se utiliza es igual al monto anual de salarios (esta última proposición es, sin embargo, una simplificación y no una parte esencial del modelo).

En estado de equilibrio, la tasa de utilidad monetaria (%) ganada debe ser igual en la industria y en la agricultura ya que, de otra manera, el capital se movería de una forma de ocupación a otra. Pero la agricultura tiene la peculiaridad de que su tasa monetaria de utilidad no puede divergir de la tasa de utilidad media en términos del producto de esa actividad, i.e., la tasa de utilidad medida en maíz. Esto es porque en la agricultura tanto los insumos (el pago de salarios) como el producto son el mismo bien, “maíz”. Por otro lado, en la industria manufacturera los insumos y los productos son bienes heterogéneos: el costo por hombre se fija en maíz, mientras que el producto por hombre, dado un estado de conocimientos técnicos, se fija en términos de

cambios en los salarios sobre la cantidad de capital fijo utilizado en relación a la mano de obra, i.e., sobre las proporciones de capital fijo y circulante empleadas en la producción (el célebre “efecto ricardiano” del Prof. Hayek), para fines de su teoría de la distribución esta razón se debe considerar como dada, independientemente de la tasa de ganancias.

⁹ La característica que en la actualidad resulta más difícil de aceptar, no es tanto que la acumulación de capital lleve a un aumento en la población, sino que el mecanismo de reacción sea considerado tan rápidamente que se ignore la etapa intermedia, i.e., cuando el aumento del fondo de salarios eleve la tasa de salarios, más bien que el número de ocupados. El ajuste de la población a los cambios en la demanda por mano de obra normalmente se trataría como uno lento y de efectos a largo plazo; mientras que los cambios en la demanda por mano de obra (ocasionados por la acumulación de capital) pueden ser rápidos y repentinos. Ricardo, sin embargo, concebía a la economía como una que se desenvolvía en el tiempo a una tasa de crecimiento más o menos estable, con una acumulación de capital a una tasa más o menos constante. No obstante que aceptaba que los cambios en la tasa de acumulación de capital temporalmente aumentarían o disminuirían los salarios, suponía que la tasa de crecimiento de la población se adaptaba a cierta tasa de acumulación de capital que se había observado por algún tiempo.

bienes manufacturados. Así, la única manera en que se logra la igualdad de la tasa monetaria de utilidad entre los dos sectores, es a través del incremento o decremento de los precios de los bienes manufacturados en relación a los precios de los bienes agrícolas. La tasa monetaria de utilidad en la industria manufacturera depende, por tanto, de la tasa de utilidad medida en maíz en la agricultura;¹⁰ esta última, por otro lado, depende enteramente del margen de cultivo, que a su vez refleja (en una economía cerrada y dado un estado de conocimientos técnicos) el grado de acumulación de capital. Así, ‘la fertilidad decreciente de la tierra’, como dijo James Mill, “es la gran y, en última instancia, única causa necesaria de la declinación en la utilidad”.

Para darle al modelo consistencia lógica es necesario presuponer no sólo que los salarios se fijan en términos de “maíz” sino que, además, se gastan totalmente en “maíz” ya que de otra manera, cualquier cambio en la relación entre los precios industriales y los agrícolas alteraría los salarios reales (en función de los bienes en general), de tal forma que el tamaño de la “plusvalía”, y la tasa de utilidad sobre el capital invertido, generalmente no se derivarían de la “tasa de utilidad medida en maíz” —es decir, de la relación entre el producto y el costo de la mano de obra que trabaja en tierras marginales. Presuponiendo que los productos agrícolas (“maíz”) son bienes-salarios y los manufacturados no lo son (*i.e.*, ignorando el hecho de que *parte* de los productos agrícolas los consume la clase capitalista y que *parte* de los bienes manufacturados los consumen los trabajadores) la totalidad de la producción maicera (el área *OC DM* en la figura) se puede considerar como el fondo anual de salarios, de la cual *OWKM* se utiliza en la agricultura y *WCDK* en el resto de la economía. Cualquier aumento en el área *OWKM* (ocasionado, por ejemplo, por la protección de la agricultura) necesariamente reducirá la tasa de utilidad (que es la fuente de toda acumulación) y de esta manera disminuirá la tasa de crecimiento.¹¹ Asimismo, todos los impuestos —salvo aquellos que gravan

¹⁰ La base analítica de esta conclusión nunca fue, como dice Sraffa, hecha por Ricardo en alguna de sus cartas y ensayos existentes: no obstante existe evidencia, por lo que Malthus observa, que debió haberla formulado ya sea en un ensayo perdido sobre las utilidades del capital, o bien en una conversación (véase, *Obras de Ricardo*, vol. 1, introducción xxxi).

¹¹ Así, el mal de la protección de la agricultura está no sólo en que el ingreso se reduce a través de la transferencia de mano de obra a ocupaciones menos productivas sino que, además, como resultado de la reducción en la tasa de utilidad, los precios industriales disminuirán en términos de los agrícolas; el ingreso, de esta manera, se transfiere de las clases que ocupan su riqueza en forma productiva a aquellas que la usan en forma no productiva.

la tierra— incidirán en última instancia sobre las utilidades, de donde se pagan, y así reducirán la tasa de acumulación. Los impuestos y la protección de la agricultura tienden, de esta manera, a acelerar la tendencia (que en cualquier caso es inevitable, a menos que un continuo progreso técnico pueda mover suficientemente las curvas $p-Ap$ y $p-Mp$ hacia la derecha para suspender del todo la operación de la ley de rendimientos decrecientes) hacia ese estado de tinieblas, el Estado Estacionario, donde la acumulación cesa sencillamente porque “las utilidades son tan bajas que no proporcionan (a los capitalistas) una compensación adecuada a los problemas y al riesgo a que necesariamente se enfrentarían al usar productivamente su capital”.¹²

II. LA TEORÍA MARXISTA

Esencialmente la teoría marxista es una adaptación de la “teoría de la plusvalía” de Ricardo. Las principales diferencias analíticas son: 1) que Marx no prestó atención (y no creyó en) la ley de rendimientos decrecientes, y de esta forma no hizo una distinción analítica entre la renta y la utilidad; 2) que Marx consideró que el precio de oferta de la mano de obra (el “costo de reproducción” de la mano de obra) se fija no en términos de “maíz”, sino en función de todos los bienes en general. Así, consideró que la participación de las utilidades (incluyendo la renta) en el producto total se determina sencillamente por el excedente del producto por unidad de mano de obra sobre su precio de oferta —o costo—, (en otras palabras, el excedente de la producción sobre el consumo necesario para la producción).¹³

En otros dos aspectos existen también diferencias importantes entre Marx y Ricardo. La primera de ellas se refiere a la razón por la cual los salarios están atados al nivel de subsistencia. En la teoría de Marx esto se asegura mediante el hecho de que, en cualquier momento dado, la oferta de mano de obra —el número de trabajadores que buscan ocupación asalariada— tiende a exceder la demanda. La existencia de un margen de desocupación —el “ejército de reserva” de la mano

¹² Ricardo, D., *Principios... op. cit.*, p. 122 (ed. Sraffa).

¹³ El mismo Ricardo abandonó en sus *Principios* la idea de que los salarios consisten en maíz (excluyendo manufacturas); lo que no está claro es que también haya abandonado la idea de que el excedente agrícola es fundamental para el proceso de distribución, a través de la fijación de los salarios en términos de maíz solamente (ver. Sraffa, *op. cit.*, pp. xxxii-xxxiii).

de obra— impide que los salarios aumenten por encima del mínimo que se tiene que pagar a los trabajadores para capacitarlos para el trabajo. Marx presupuso que a medida que la empresa capitalista progresa a costas de la precapitalista, más trabajadores quedan desocupados a través de la desaparición de las unidades precapitalistas o artesanales, los que son absorbidos por el sector capitalista, como resultado de la diferencia en las productividades de los dos sectores. Mientras el crecimiento de la empresa capitalista sea a costas de la disminución de la precapitalista, el aumento en la oferta de mano de obra asalariada tenderá, de esta manera, a crecer más rápidamente que la demanda.

Sin embargo, tarde o temprano la demanda de mano de obra que resulta de la acumulación por parte de las empresas capitalistas tenderá a ser mayor que el aumento en la oferta. En esta etapa la mano de obra es escasa, los salarios aumentan, las ganancias desaparecen y el capitalismo se encuentra ante una “crisis”. (Esta crisis, por sí misma, provoca una disminución en la tasa de acumulación y ocasiona una reducción en la demanda por mano de obra en cualquier etapa dada de acumulación, mediante el aumento de la “composición orgánica del capital” de tal suerte que el “ejército de reserva” reaparecerá tarde o temprano.)

La segunda diferencia básica se refiere a los motivos que están detrás de la acumulación de capital. Para Ricardo esto podría explicarse simplemente por el señuelo de una alta tasa de utilidad. Los capitalistas voluntariamente acumulan mientras la tasa de utilidades excede el mínimo “necesario para compensar” los riesgos y los problemas a que se enfrenta el uso productivo del capital. Para Marx, sin embargo, la acumulación de la empresa capitalista no es una cuestión de alternativas sino una necesidad, que se debe a la competencia entre los capitalistas. Eso, a su vez, lo explica por la existencia de las economías de escala en la producción (junto con el supuesto implícito de que la cantidad de capital ocupado por cualquier capitalista está determinada por su propia acumulación). Dado el hecho de que a mayor escala de operación más eficiente es el negocio, cada capitalista se ve forzado a aumentar el tamaño de su negocio a través de la reinversión de las utilidades si es que no quiere quedarse atrás en la lucha competitiva.

Es sólo en una etapa posterior, cuando la concentración creciente de la producción en las manos de las empresas más exitosas remueve la necesidad competitiva por la acumulación —la etapa del “capita-

lismo monopolista”—, cuando en el esquema marxista existe lugar para la crisis económica, no como resultado del aumento excesivo en la demanda por mano de obra que sigue a la acumulación, sino como resultado de una insuficiencia de la demanda efectiva— el fracaso de los mercados que resulta de la inhabilidad de los capitalista, ya sea de gastar o invertir la totalidad de sus utilidades, que Marx llamó el problema de la “realización de la plusvalía”.

Marx también tomó de Ricardo, y de los economistas clásicos en general, la idea de que la tasa de utilidad disminuye a medida en que progresivamente se acumula capital. Pero mientras que en los clásicos esto se apoyaba firmemente en la ley de rendimientos decrecientes, Marx al haberla descartado no tenía una base firme para ello. Su explicación se basa en el aumento supuesto de la relación de capital fijo a circulante (en la terminología marxista, capital “constante” y “variable”) que acompaña al progreso del capitalismo; pero, como varios autores han señalado,¹⁴ la ley de la tasa de utilidad decreciente no puede en realidad derivarse de la ley de la “creciente composición orgánica” del capital. Ya que Marx presupone que el precio de oferta de la mano de obra permanece fijo, en términos de los bienes en general, cuando la composición orgánica del capital —y por tanto el producto por persona— aumenta, no existe razón suficiente para suponer que un aumento en la “composición orgánica” generará una tasa menor de utilidad, más bien que una mayor. Si se presupone inclusive que el producto por hombre aumenta más despacio que el capital (“constante” más “variable”) por hombre, la “plusvalía” por hombre (el excedente del producto por hombre sobre el costo de reproducción de la mano de obra) necesariamente aumentará más rápido que el producto por hombre, y puede así asegurar una tasa creciente de utilidad, inclusive si con adiciones necesarias de capital fijo por unidad de mano de obra existe productividad decreciente.

Mientras que algunas de las predicciones de Marx —tales como la concentración creciente de la producción en las manos de grandes empresas han probado ser correctas, su tesis más importante, el constante empeoramiento de las condiciones de vida de las clases trabajadoras— “la pauperización del proletariado”¹⁵ se ha visto contradicha por la

¹⁴ Ver, en particular, Joan Robinson, *An Essay in Marxian Economics*, pp. 75-82.

¹⁵ En términos del propio modelo teórico de Marx no está claro por qué tal pauperización progresiva debe producirse, ya que los costos de reproducción de la mano de obra aparentemente fijan un límite *absoluto* al grado en que la mano de obra puede ser explotada. Algu-

experiencia, en ambas, la etapa “competitiva” y la “monopolista” del capitalismo. En el modelo marxista la participación de los salarios en la producción tiene necesariamente que disminuir con cada aumento del producto por persona. La teoría sólo puede permitir un aumento de los salarios, en función de los bienes, como resultado de la organización colectiva de las clases trabajadoras, que obliga al capitalista a reducir el grado de explotación y dar a los trabajadores parte de la “plusvalía”.¹⁶ Esta hipótesis, sin embargo, sólo puede generar una participación constante de los salarios en el extremadamente remoto supuesto de que la fuerza de negociación de la mano de obra, que resulta del crecimiento de su organización colectiva, precisamente mantenga el paso con la tasa de aumento en el producto por persona.

III. LAS TEORÍAS NEOCLÁSICAS

A) *Productividad marginal*

Mientras que la teoría marxista se deriva del principio de la plusvalía de Ricardo, la teoría neoclásica del valor y de la distribución se deriva de otra parte del modelo ricardiano: el “principio marginal”, introducido para la explicación de la renta (lo que justifica por qué, tanto Marx como Marshall, pueden considerar a Ricardo como a un precursor). La diferencia entre Ricardo y los neoclásicos es: 1) mientras Ricardo utilizó el “principio de sustitución” (o más bien, el principio de “sustitución limitada”, que es el supuesto básico en que se apoya todo el análisis marginalista) sólo por lo que concierne al uso de mano de obra en relación a la tierra, en la teoría neoclásica esta doctrina se formalizó y generalizó, presuponiéndose valedera para cada factor en relación con cualquier otro;¹⁷ 2) mientras que Ricardo uti-

nas partes de *Das Kapital* pueden, sin embargo, ser construidas para sugerir que los salarios se pueden llevar por debajo del costo de reproducción (a largo plazo) de la mano de obra, a costas de reducir (a largo plazo) la fuerza de trabajo; y con una composición orgánica del capital creciente, y con el surgimiento de los monopolios la demanda por mano de obra puede tener una tendencia igualmente decreciente.

¹⁶ El mismo Marx pudo haber concebido una reducción en la “tasa de explotación” en términos de una disminución en las horas por día trabajadas más bien que en un aumento en los salarios reales por día. De hecho, ambos han ocurrido conjuntamente.

¹⁷ Así como de cualquier bien, en relación con otro, en la esfera del consumo. La teoría subjetiva del valor es, en realidad, teoría ricardiana de la renta aplicada al consumo. De hecho, como ha demostrado Walras, la capacidad de sustitución limitada en el consumo puede

lizó ese principio para demostrar que un factor “fijo” obtiene una plusvalía, determinada por la brecha existente entre el producto promedio del factor variable y el marginal, la teoría neoclásica se concentró en el aspecto inverso —*ie.*, cualquier factor variable en su oferta obtendrá una remuneración que, bajo condiciones de competencia, debe corresponder a su producto marginal. Así, si la oferta total de *todos* los factores (y no sólo la tierra) se toma como dada, independientemente del precio, y se presupone que todos son parcialmente sustitutos entre sí, su participación en el producto total puede considerarse determinada por las tasas marginales de sustitución entre ellos. De esta manera, en nuestra figura, si asumimos que en el eje Ox medimos la cantidad de cualquier factor de la producción (x), considerando fijas las cantidades del resto, $p-Mp$ exhibirá funcionalmente la productividad marginal del factor variable. Si se considera que la ocupación real de ese factor es M , AM representará su precio unitario de demanda, y el rectángulo $OBAM$ su participación en el producto total. Si este principio se puede aplicar a cualquier factor, debe ser valedero para todos (incluyendo, como Walras y Wicksell han demostrado, los factores que pertenecen al empresario); de esta manera, el rectángulo $BCDA$ debe ser suficiente, y justamente suficiente, para remunerar todos los factores excepto x sobre las bases de sus respectivas productividades marginales. Esto, como Wickteed ha demostrado,¹⁸ requiere presuponer que la función producción es homogénea de primer grado para todas las variables consideradas conjuntamente —un supuesto que él mismo consideró poco más que una tautología, si “los factores de la producción” se definen apropiadamente.¹⁹ Desde el punto de

ser en sí misma suficiente para determinar las participaciones relativas en el ingreso, siempre y cuando las proporciones en que los diferentes factores se utilizan sean diferentes en las distintas industrias. Su solución al problema de la distribución, basada en “coeficientes fijos” de producción (diseñada únicamente como una primera aproximación) tiene, sin embargo, varios problemas ya que la solución de sus ecuaciones puede dar precios negativos o positivos para los factores, y no se puede determinar de antemano si va a ser éste el caso o no. Si la solución de las ecuaciones da precios negativos, los factores en cuestión tienen que ser excluidos como “bienes abundantes”, y la operación (si es necesario) tendrá que repetirse sucesivamente hasta que solamente queden factores con precios positivos. Además, es necesario presuponer que el número de los diferentes “factores” no sea mayor que el número de los diferentes “productos” ya que, de otra forma, la solución es indeterminada.

¹⁸ *The Coordination of the Laws of Distribution* (1894).

¹⁹ *The Coordination...* *op. cit.*, p. 53. “Debemos considerar cada tipo y calidad de mano de obra que se pueda diferenciar de otros tipos y calidades, como un factor por separado; de la misma manera, cada tipo de tierra deberá tomarse como un factor por separado. Toda vía más importante es insistir en que en lugar de hablar de que el capital vale tantas libras

vista de la teoría, sin embargo, la definición *apropiada* de los factores implica la eliminación de los productos intermedios y su conversión a factores “esenciales” u “originales”, ya que sólo con esta definición se pueden presuponer las propiedades de divisibilidad y variabilidad de los coeficientes. Cuando los factores se definen de esta forma, el supuesto de rendimientos constantes a escala no es, de ninguna manera; una tautología; es un supuesto restrictivo que podríamos considerar, sin embargo, como coextensivo con otros supuestos restrictivos implícitos en la teoría —*i.e.*, la regla universal de competencia perfecta y la ausencia de economía y deseconomías externas.

La dificultad básica de todo el enfoque no está, sin embargo, en dicho problema, llamado “problema de la adición”, sino en el mismo significado de “capital” como factor de la producción.²⁰ Mientras que la tierra se puede medir en acres-por-año, y la mano de obra en horas-hombre, el capital (como algo distinto a los “bienes de capital”) no se puede medir en términos de unidades físicas.²¹ Para evaluar el producto marginal de la mano de obra es necesario aislar dos situaciones que contienen idéntico “capital”, pero dos diferentes cantidades de mano de obra; o cantidades idénticas de mano de obra y dos diferentes cantidades de “capital”, en una relación numérica precisa.²²

Marshall, sin desarrollar el asunto en detalle, demostró en varias partes que se había percatado ligeramente de esto y, al redefinir cuidadosamente la productividad marginal para significar “productivi-

esterlinas, debemos hablar de tantos arados, tantas toneladas de guanos, y tantos caballos o toneladas de fuerza. Cada una de éstas se puede catalogar en sus propios términos”. Bajo estas condiciones es válido afirmar que “duplicando todos los factores se duplicará el producto”, pero ya que estos “factores” son indivisibles en varios grados, ello no significa que la función producción sea de tipo lineal y homogénea en relación a las variaciones incrementales del producto. Además, un cambio en el producto puede asociarse con la introducción de *nuevos* factores de producción.

²⁰ Para un sistema general de equilibrio, los bienes de capital no se pueden considerar como factores de la producción *per se* (a la manera sugerida por Wicksteed) ya que, de otra manera, las mismas cosas se tratarían simultáneamente como parámetros y como incógnitas del sistema.

²¹ La medición en términos de valor (tantas libras esterlinas de “capital”) presupone ya cierta tasa de interés con la que el ingreso de diferentes periodos en el futuro, o los costos incurridos en diferentes fechas del pasado, se tratan como medidas equivalentes.

²² El producto del “pastor marginal” es la diferencia, en términos de número de borregos, entre diez pastores que utilizan diez cayados y once pastores utilizando once cayados ligeramente inferiores; las palabras “ligeramente inferiores” deben considerarse que significan que los once cayados en un caso representan precisamente la misma cantidad de “capital” que los diez cayados en el otro (véase Robertson, “Wage Grumbels”, en *Economic Fragments*, 1931).

dad marginal *neta*” (*neta* después de ducir todos los gastos asociados con otros “factores”) se alejó definitivamente del esfuerzo de presentar una teoría general de distribución.²³

De hecho, en la medida en que podemos hablar de una teoría “marshalliana” de la distribución, es en el sentido de una teoría de “corto plazo”, que considera las utilidades como “cuasi-rentas” ganadas con el uso de bienes de capital de varios tipos, cuya oferta, por el momento, se puede considerar como dada, como una herencia del pasado. La doctrina de la “cuasi-renta” identifica al capital, como factor de producción, con la tierra ricardiana: los distintos *tipos* de bienes de capital se tratan como diferentes tipos de “tierra”. Aquí el problema de la medición de capital como factor de producción no aparece, ya que hablando estrictamente, ningún tipo de cambio o reorganización en el acervo de productos intermedios se permite en conexión con un cambio en el nivel o composición de la producción. Fue este aspecto de Marshall el que, consciente o subconscientemente, proveyó el “modelo” para la mayoría de la teorizaciones posmarshallianas en Cambridge. Los precios son iguales a, o determinados por los costos primos marginales; las utilidades están determinadas por la diferencia entre el costo primo marginal y el promedio; los costos primos, para el sistema como un todo, son los costos de mano de obra (ya que, para una economía cerrada, los costos de las materias primas desaparecen si todas las ramas de la industria se consideran conjuntamente); en última instancia, por tanto, la división del producto entre utilidades y salarios depende de la existencia de rendimientos decrecientes del trabajo, a medida que la mano de obra se utiliza en conjunción con un equipo *dado* de capital; y está determinada por la elasticidad de la curva de la productividad media de la mano de obra que fija la participación de las cuasi-rentas.

El mismo Marshall no hubiera estado de acuerdo en utilizar la doctrina de la “cuasi-renta”, como teoría de la distribución, sosteniendo que la distribución en el periodo corto está determinada por las fuer-

²³ “La doctrina de que las ganancias de un trabajador tienden a ser iguales al producto neto de su trabajo no tiene, en sí misma, ningún significado real, ya que para poder estimar el producto neto debemos tomar como datos todos los gastos de producción asociados al bien sobre el cual trabaja, aparte de su propio salario”. De manera similar, la doctrina de que la eficiencia marginal de capital tenderá a ser igual a la tasa de interés “no puede construirse en una teoría del interés, como tampoco en una teoría de los salarios, sin entrar en un razonamiento circular” (ver *Principios*, 8a. ed., libro vi, capítulo i, párrafos 7-8).

zas del largo.²⁴ Es claro que, si inclusive nos apegamos estrictamente al supuesto de que los “márgenes de utilidad” son el resultado de la maximización de utilidades en el periodo corto, este enfoque de “periodo corto” no nos lleva a ningún lugar, ya que el hecho de que operen los rendimientos decrecientes de la mano de obra en conjunción con el equipo de capital actualmente disponible, es en sí mismo una función de las relaciones de precios que han operado en el pasado, puesto que éstas han determinado las cantidades de cada uno de los tipos de equipo disponible. Por tanto, la teoría no llega más que a decir que los precios en la actualidad se derivan de los precios de ayer una proposición tanto más verdadera y trivial cuando más corto se conciba en términos cronológicos el periodo de análisis.

Para llegar al verdadero esfuerzo neoclásico de resolver el problema general de la distribución debemos buscar en Wicksell, quien pensó que integrando el enfoque austriaco del capital con la teoría walrasiana de equilibrio se podría proporcionar una solución general, tratando al capital como una cantidad bidimensional: el producto del tiempo y de la mano de obra. El “tiempo” en este caso es el periodo de inversión, o de espera, que separa a la utilización de factores “originales” de la aparición del producto final, y el producto marginal del capital la suma de productos que resulta de una extensión del “tiempo”. Este esfuerzo, asimismo, fracasó (como Wicksell mismo vino casi a reconocer tarde en su vida): ²⁵ 1) como resultado de la imposibilidad de medir ese periodo en términos de un “promedio” de algún tipo,²⁶ y 2) como resultado de la imposibilidad de combinar los periodos de inversión de los diferentes “factores originales” en una medida única.²⁷

De hecho el enfoque que considera la participación de los salarios y de las utilidades en el producto como elementos determinados por la tasa marginal de sustitución entre el capital y la mano de obra —con su corolario, de que la constancia de las participaciones relativas reve-

²⁴ Véase, en particular, *Principios*, 2a. ed., libro v, capítulos v y vi, y libro vi, capítulo viii párrafo 4.

²⁵ Véase el párrafo final de su contribución póstuma a el Wieser Festschrift. *Die Wirtschaftstheorie der Gegenwart* (1928) vol. III, pp. 208-9; así como su *Analysis of Akerman's Problem*, reimpresso en *Lectures*, vol. I, p. 270.

²⁶ Ya que debido a la tasa de interés compuesta, las ponderaciones utilizadas en el cálculo del promedio dependerán a su vez de la tasa de interés.

²⁷ Para una versión más amplia véase mis artículos en la teoría del capital que aparecen en *Econometría*, abril 1937, y mayo 1938; además véase Joan Robnison. “The Production Function in the Theory of Capital”, *Review of Economic Studies*, vol. XXI (1953-4) y el Comment de D. F. Champernowne, *ibid.*, p. 112.

la una elasticidad unitaria de sustitución entre capital y mano de obra—²⁸ es difícilmente aceptable para los economistas de hoy día. Su inadecuación se hace evidente tan pronto se da uno cuenta que la “tasa marginal de sustitución” entre el capital y la mano de obra —como algo distinto a la tasa marginal de sustitución entre la mano de obra y la tierra— sólo se puede determinar una vez que la tasa de utilidad y la tasa de salarios se conocen. Las mismas alternativas técnicas pueden dar “tasas marginales de sustitución” muy distintas en función de si la razón de utilidades a salarios es una cosa u otra. La teoría afirma, de hecho, que la tasa de interés en el mercado de capital (y la tasa de salarios asociada en el mercado de trabajo) está determinada por la condición de que a cualquier tasa de interés menor (y tasa de salarios mayor) el capital se invertiría en formas “ahorradoras de mano de obra” tales que proporcionarían insuficiente ocupación a la mano de obra disponible; mientras que a cualquier tasa mayor, el capital se invertiría en formas que ofrecerían mayor ocupación de la que se podría ocupar con la mano de obra disponible.

Independientemente de todas sus dificultades conceptuales, la teoría centra su atención en un aspecto relativamente poco importante en una economía en crecimiento, ya que la acumulación no adopta la forma de una intensificación de la estructura de capital (dado un estado de tecnología) sino más bien mantiene el paso con el progreso técnico y el crecimiento de la fuerza de trabajo. Es difícil aceptar una teoría que afirma en efecto, que los salarios y las utilidades son lo que son, ya que de otra manera existiría demasiada “intensidad” en el uso de capital, o muy poca (es decir que la relación capital-producto sería o muy grande o muy pequeña) para ser consistente con el equilibrio simultáneo en el mercado de ahorro-inversión y en el de la mano de obra.

B) Las teorías de la distribución del “grado de monopolio”

En la teoría neoclásica siempre se consideró a la utilidad monopolista como una forma de ingreso distinta, aunque nunca como una que tuviese gran importancia cuantitativa ya que se pensaba que la mayoría de los bienes se producían bajo condiciones de competencia. Sin embargo, las teorías modernas de la competencia imperfecta enfatizan

²⁸ Véase, Hicks, *The Theory of Wages* (1932), cap. vi.

que la utilidad monopolista no es una característica aislada. Las utilidades generalmente contienen un *elemento* de ingreso monopolista; un elemento que se puede definir de mejor manera como el exceso en el margen de utilidad registrado en la producción sobre lo que sería bajo condiciones de competencia perfecta. Bajo los supuestos de “corto plazo” marshallianos, el margen de utilidad en condiciones de competencia perfecta, está dado por el exceso del costo marginal sobre el costo primo medio. El elemento adicional monopolista está dado por el exceso del precio sobre el costo marginal. Lo primero, como hemos visto, se deriva de la elasticidad de la curva de productividad de la mano de obra, donde el equipo de capital —de todo tipo— se considera dado. Lo segundo, se deriva de la elasticidad de la demanda a que se enfrenta la empresa en particular. La característica novedosa de las teorías de la competencia imperfecta es el haber demostrado que un aumento en el margen de utilidad, debido a este elemento monopolista, no necesariamente implica un incremento correlativo en las tasas de utilidad del capital sobre la tasa competitiva; mediante la generación de capacidad no utilizada (*i.e.*, la tendencia de las curvas de demanda, a ser “tangentes” a las de los costos) el margen de utilidad puede acercarse a la tasa “competitiva” o “normal” (como resultado de un consecuente aumento en la relación capital producto) inclusive si la primera —la monopolista— está por encima del nivel competitivo.

Kalecki²⁹ construyó sobre esto una teoría simplificada de distribución, donde la participación de las utilidades en el producto se demuestra estar determinada por la elasticidad de la demanda solamente. Esto se basa en la hipótesis de que en el periodo corto, la mano de obra y el equipo de capital son, en buena medida, factores “limitativos” y no “sustitutos”, por lo que, en el periodo corto, la curva de costos primos tiene la forma de una *L* invertida (siendo los costos primeros constantes hasta el nivel de producción de capacidad plena). En ese caso, los costos marginales son iguales a los costos primos medios; la relación de precio a costos primos (y por tanto, en una economía cerrada, la relación de utilidades brutas a salarios) está, de esta manera, totalmente determinada por la elasticidad de la curva de demanda de la empresa.

²⁹ La versión original apareció en *Econometría*, abril, 1938. Versiones subsiguientes aparecieron en *Essays in the Theory of Economic Fluctuations* (1938), cap. 1; *Studies in Economic Dynamics* (1943), cap. 1; *Theory of Dynamic Economics* (1945), 1a. parte.

Sin embargo, viendo las cosas más de cerca, la elasticidad de la curva de demanda a que se enfrenta la empresa individual resultó ser, al igual que su contrapartida —la elasticidad de sustitución entre factores— algo menos que inútil. No existe evidencia de que las empresas en mercados imperfectos fijen sus precios en relación a la elasticidad que tiene la función de sus ventas; o que la fijación del precio, en el periodo corto, sea el resultado de un intento deliberado de maximizar utilidades, en relación a unas funciones independientes de ingresos y costos. De hecho, la misma noción de una curva de demanda para los productos de una empresa en particular es ilegítima, si se considera que los precios que fijan las diferentes empresas no son independientes entre sí.⁸⁰

En versiones sucesivas de su teoría, Kalecki abandonó el lazo de unión entre el “grado de monopolio” y la elasticidad de la demanda, y se contentó con un enfoque puramente tautológico de acuerdo con el cual la relación de precios a costos primos se definió sencillamente como el “grado de monopolio”. Propositiones que se basan en definiciones implícitas de este tipo no hacen, desde luego, ninguna afirmación sobre la realidad y no poseen valor interpretativo. Al menos que el “grado de monopolio” se pueda definir en términos de un tipo de relación de mercado (como, por ejemplo, las elasticidades cruzadas de demanda de los productos de diferentes empresas)⁸¹ y se haga un esfuerzo para demostrar cómo estas relaciones de mercado determinan la relación entre precios y costos, la teoría no proporciona una hipótesis que se pueda confirmar o refutar.

No es necesario, desde luego, seguir a Kalecki en un esfuerzo para dar presión ilegítima a esta doctrina, mediante teorizaciones implícitas (vicio del que adolecen, en diferentes grados, todas las teorías que hemos agrupado como neoclásicas). Fundamentalmente, la proposición de que la distribución del ingreso entre salarios y utilidades depende de las estructuras del mercado —atendiendo a la fuerza o debilidad competitiva— no es tautológica; afirma *algo* sobre la reali-

⁸⁰ En realidad, la teoría de la curva de demanda “quebrada” no es algo más que el reconocimiento del hecho de que no existe una curva de demanda para la empresa (en el sentido requerido para derivar, del postulado de maximación de utilidad, un precio). Ya que el lugar donde se quiebra la curva *depende* del precio y no puede, por ello, determinarlo; de esta forma deja el margen de utilidad completamente indeterminado.

⁸¹ Las “elasticidades cruzadas” de demanda indican el grado de interdependencia de los mercados de las distintas empresas y están, por tanto, inversamente relacionadas al poder monopolístico en el sentido común de la palabra.

dad (que en principio podría ser falso) a pesar de que a ese “algo” no se le pueda dar una formulación lógica y precisa. De la misma manera que el contenido positivo de la teoría de la productividad marginal se puede resumir en la afirmación de que la tasa de utilidad sobre el capital (y el margen de utilidad en el producto) está determinada por la necesidad de evitar que la relación capital producto sea muy grande o muy pequeña, el contenido positivo de la teoría del “grado del monopolio” se puede resumir en la siguiente frase: “los márgenes de utilidad son lo que son, porque las fuerzas de la competencia les impiden ser más altos de lo que son, y no lo suficientemente poderosos para hacerlos más bajos de lo que son”. Desgraciadamente ninguna de estas afirmaciones nos lleva muy lejos.

El descontento con el carácter tautológico y el formalismo de las teorías de precios que se apoyan en la fórmula “ingresos marginales iguales a costos marginales”, llevó a la formulación de las teorías de precios con base en el “costo pleno” (*full cost*),³² de acuerdo con las cuales los productores en los mercados imperfectos fijan sus precios independientemente del carácter de la demanda, y solamente sobre la base de sus costos de producción a largo plazo (incluyendo la tasa “normal” de utilidad de su capital). Si estas teorías sólo afirmaran que los precios en la industria manufacturera *no* están determinados por el criterio de maximización de utilidades en el corto plazo, y que los márgenes de utilidad pueden ser bastante insensibles a las variaciones de la demanda a corto plazo³³ (registrándose el impacto de los cam-

³² Véase, Hall y Hitch, *Oxford Economic Papers*, 1939; P. W. S. Andrews, *Manufacturing Business*, 1949.

³³ Pienso que esto era el propósito original del artículo de Hall y Hitch. Véase Marshall, *Principios*, libro vi, cap. viii, párrafo 4: “Vemos así que no existe una tendencia general de las utilidades sobre las ventas a igualarse; sin embargo puede existir, y de hecho existe, en cada sector y en cada rama de actividad de un sector, una tasa de utilidad sobre las ventas más o menos definitiva que se puede considerar como ‘justa’ o normal. Desde luego, estas tasas están continuamente variando como resultado de los cambios en los métodos comerciales; estos cambios generalmente los introducen individuos que desean obtener mayor volumen de venta a una tasa de utilidad sobre las ventas menor de la que es costumbre, pero una tasa anual de utilidad sobre el capital mayor. Sin embargo, si sucede que no existe un cambio de esta naturaleza para aquellos que están en una actividad puede ser de gran utilidad práctica que las tradiciones de dicha actividad establezcan que cierta tasa de utilidad sobre las ventas deba fijarse para una clase de trabajo en particular. Estas tradiciones son el resultado de la experiencia y tienden a demostrar que, si esa tasa se obtiene, se tomarán en cuenta adecuadamente todos los costos (suplementarios y primos) en los que se incurre para ese propósito en particular y, además, se obtendrá una tasa normal de utilidad por año en esa clase de negocios. Si ellos fijan un precio que les reporta mucho menos que esta tasa de utilidad sobre las ventas, difícilmente pueden prosperar; y si ellos obtienen mucho más, están

bios de demanda en la tasa de producción más bien que en los precios), proporcionarían un antídoto saludable a una gran cantidad de teorizaciones habilidosas. Sin embargo, cuando van más allá que esto y afirman que los precios están determinados independientemente de la demanda, de hecho destrozan la teoría de precios existente sin poner nada en su lugar. Aparte del hecho de que la teoría de los precios que se basa en el "costo pleno" no puede explicar por qué algunas empresas tienen más éxito en sus utilidades que otras, el nivel en que supuestamente se basan para calcular la tasa de "utilidad normal" dentro del costo total queda indeterminado. El mismo hecho de que estas teorías de "costo pleno" hayan recibido tan amplias y serias consideraciones, como una explicación alternativa del proceso de fijación de precios, es un indicador del triste estado de vaguedad y confusión en que ha caído la teoría neoclásica del valor.

IV. LA TEORÍA KEYNESIANA

Hasta donde yo sé, Keynes nunca estuvo interesado en el problema de la distribución como tal. Sin embargo, uno puede bautizar a una teoría de la distribución como "keynesiana" si se puede demostrar que es una aplicación específica del aparato de pensamiento keynesiano, y si se puede deducir que en alguna etapa del desarrollo de sus ideas Keynes estuvo a punto de formular esta teoría.⁸⁴ El principio del mul-

en peligro de perder sus clientes, ya que los otros se los pueden arrebatar. Esta es la tasa "justa" de utilidad sobre las ventas que se espera que un hombre honesto cobre por la elaboración de bienes sobre pedidos, cuando un precio no se ha fijado de antemano y es la tasa que una corte judicial permitirá en caso de que surgiese una disputa entre el vendedor y el comprador". Véase además Kahn, *Economic Journal*, 1952, p. 119.

⁸⁴ Me estoy refiriendo al ya muy conocido párrafo sobre utilidades, que aparece en el vol. 1, p. 139, donde se presentan como algo similar a las "botellitas de las viudas". "Si los empresarios deciden gastar parte de sus utilidades en consumo (y no existe, desde luego, nada que lo impida) el resultado es un *aumento* en las utilidades de los vendedores de los bienes de consumo por una cantidad exactamente igual a la de las utilidades que se han gastado de esta manera... Así, independientemente del monto de las utilidades de los empresarios que se dediquen al consumo, el incremento de la riqueza que pertenece a los empresarios permanece igual que antes. De esta manera, las utilidades, como fuente de acumulación empresarial, son como una botellita de viuda que permanece sin vaciarse, a pesar de que buena parte de las utilidades se dediquen a la buena vida. Cuando, por otro lado, los empresarios están perdiendo y tratan de recuperar estas pérdidas disminuyendo sus gastos normales en bienes de consumo (cuando ahorran más) la "botellita" se convierte en el jarro de Danaide que nunca se puede llenar; el efecto de esta reducción en el gasto es el de infringir a los productores de bienes de consumo una pérdida de igual tamaño. De esta manera, la dismi-

tiplicador (que de alguna manera se anticipó en el *Tratado*, pero sin una visión clara de sus implicaciones) puede, alternativamente, aplicarse a la determinación de la relación entre precios y salarios —si se toman como datos el nivel de producción y el de ocupación— o a la determinación del nivel de ocupación, si la distribución (*i.e.*, la relación entre precios y salarios) se toma como dada. La razón por la cual el análisis del multiplicador no se desarrolló como una teoría de la distribución es precisamente porque se inventó con el propósito de formular una teoría de la ocupación que explicara por qué un sistema económico puede permanecer en equilibrio en un estado de subocupación (o bajo una subutilización general de recursos), donde las características clásicas de la economía de la escasez no son aplicables. Su uso para un propósito parece ser que excluye su uso para el otro.³⁵ Si presuponemos que el equilibrio ahorro-inversión puede obtenerse a través de variaciones en la relación de precios y costos, no sólo nos quedamos sin un principio para explicar las variaciones en la producción y en la ocupación sino, además, la idea de distintas funciones “agregadas” de demanda y oferta —el principio de la “demanda efectiva”— desaparecen; regresamos a la ley de Say, donde la totalidad del producto está limitada por la disponibilidad de recursos, y una disminución en la demanda efectiva por un tipo de bien (en términos reales) que genera incrementos compensadores en la demanda efectiva por otros bienes (también en términos reales). Sin embargo, estos dos usos del principio del multiplicador no son tan incompatibles como pudiera aparecer a primera vista: la técnica keynesiana, como espero demostrar, se puede utilizar para ambos propósitos, siempre y cuando la primera se conciba como una teoría de corto plazo y la otra como una de largo plazo —o más bien, la primera se utilice dentro

nación en su riqueza como clase es tan grande, a pesar de sus ahorros, como era antes”. Pienso que este párrafo contiene la verdadera semilla de las ideas desarrolladas en la *Teoría general*, y señala la longitud del camino que tenía que recorrerse antes de llegar al marco de referencia conceptual que se presentó en este trabajo. El hecho que “utilidades”, “ahorros”, etcétera se definan aquí en un sentido especial (que más tarde se descartó) y que el argumento específicamente se refiera a los gastos en bienes de consumo en lugar de a los gastos de los empresarios en general, no debe cegarnos; el hecho es que aquí Keynes considera el ingreso empresarial como resultante de sus decisiones a gastar, en lugar que fuese del otro modo, lo que quizás es la diferencia más importante entre los hábitos de pensamiento “keynesiano” y “prekeynesiano”.

³⁶ Aun cuando esta aplicación de la teoría keynesiana ha estado implícita en varias discusiones del problema de la inflación (véase, por ejemplo, A. J. Brown, *The Great Inflation*, MacMillan, 1955).

del marco de referencia de un modelo estático y la otra dentro del marco de referencia de un modelo dinámico de crecimiento.³⁶

Para empezar vamos a presuponer un estado de ocupación plena (más adelante demostraremos las condiciones bajo las cuales un estado de ocupación plena *resultará* de nuestro modelo), de tal suerte que el producto total, o el ingreso (Y), está dado. El ingreso se puede dividir en dos grandes categorías: salarios y utilidades (W y P), donde la categoría de salarios comprende no sólo los del trabajador manual sino además los sueldos y las utilidades comprenden el ingreso de los propietarios en general, y el de los empresarios; la diferencia importante entre ellos son las propensiones marginales a consumir (o ahorrar), siendo la propensión marginal a ahorrar de los asalariados, pequeña en relación a la de los capitalistas.³⁷

Si escribimos Sw y Sp , para los ahorros totales de los salarios y las utilidades, tenemos las siguientes identidades de ingreso:

$$\begin{aligned} I &= S \\ Y &= W + P \\ S &= Sw + Sp, \end{aligned}$$

Si tomamos la inversión como dada y presuponiendo funciones ahorro proporcionales ($Sw = sw W$ y $Sp = spP$) obtenemos:

$$I = spP + swW = spP + sw(Y - P) = (sp - sw)P + swY,$$

³⁶ Pensé por primera vez utilizar, con el propósito de una teoría de la distribución, la técnica del multiplicador cuando traté de analizar la incidencia del impuesto sobre las utilidades bajo condiciones de ocupación plena, en un ensayo preparado para la *Royal Commission on Taxation* en 1951. El desarrollo subsecuente de estas ideas, y en particular su relación con la teoría dinámica del crecimiento se debe, en buena medida, a las discusiones con la Sra. Robinson cuyo próximo libro: *La Acumulación del capital*, contiene una exploración sistemática en esta materia. Quisiera además mencionar aquí que recibí un fuerte estímulo del ensayo escrito por Kalecki, "A Theory of Profits" (*Economic Journal*, junio-septiembre, 1942) cuyo enfoque de alguna manera recuerda a la "botellita de la viuda" de Keynes, a pesar de que Kalecki usa la técnica, no tanto para la explicación de la participación de las utilidades en el producto, sino más bien para demostrar por qué el nivel de producción y sus fluctuaciones dependen peculiarmente del comportamiento de los empresarios (al hacerlo, utiliza el supuesto restrictivo de que los ahorros son abastecidos totalmente por las utilidades). También he recibido ayuda de los señores Harry Johnson y Robin Marris, tanto en la elaboración de las fórmulas como en discusiones en general.

³⁷ Esto se puede presuponer independientemente de los sesgos en la distribución de la propiedad, sencillamente como resultado del hecho de que la mayoría de las utilidades se presentan en forma de utilidad de las empresas y de que una proporción alta de las utilidades marginales de las compañías se destina a las reservas.

de donde

$$[1] \quad \frac{I}{Y} = (sp - sw) \frac{P}{Y} + sw$$

y

$$[2] \quad \frac{P}{Y} = \frac{I}{sp - sw} \frac{I}{Y} - \frac{sw}{sp - sw}$$

De esta manera, dadas las propensiones a ahorrar de los asalariados y los capitalistas, la participación de las utilidades en el ingreso depende sencillamente de la relación entre inversión y producto.

El valor interpretativo del modelo (como algo distinto de la validez formal de las ecuaciones o las identidades) depende de la hipótesis keynesiana de que la inversión, o mejor dicho, la relación entre inversión y producto, pueda considerarse como una variable independiente, independiente en relación a los cambios en las dos propensiones a ahorrar sp y sw ; (veremos más adelante cómo este supuesto solamente puede ser cierto dentro de ciertos límites y que fuera de ellos la teoría deja de ser válida). Esto, junto con el supuesto de "ocupación plena", implica además que el nivel de precios en relación al nivel de salarios monetarios está determinado por la demanda: un aumento en la inversión, y por tanto un aumento en la demanda total, aumentará los precios y los márgenes de utilidad, de esta manera reduce el consumo real; mientras que una disminución en la inversión, y por lo tanto en la demanda total, ocasiona una disminución en los precios (en relación al nivel de salarios) y genera un incremento compensador en el consumo real. Presuponiendo precios flexibles (o más bien márgenes de utilidad flexibles) el sistema es, de esta manera, estable al nivel de ocupación plena.

El modelo funciona solamente si las dos propensiones a ahorrar difieren y si la propensión marginal a ahorrar de las utilidades excede a la de los salarios, *i.e.*:

$$sp \neq sw$$

$$sp > sw$$

Esta última es una condición de estabilidad. Ya que si $sp < sw$, una

disminución en los precios ocasionaría una disminución en la demanda y, por tanto, genera una disminución adicional en los precios; igualmente, un aumento en los precios sería acumulativo. El grado de estabilidad del sistema depende de la *diferencia* de las propensiones marginales *i.e.*, $I/(sp - sw)$ que se podría definir como el “coeficiente de la sensibilidad de la distribución del ingreso”, ya que indica el cambio en la participación de las utilidades en el ingreso que resultaría de un cambio en la participación de la inversión en el producto.

Si la diferencia entre las propensiones marginales es pequeña, el coeficiente será grande, y un pequeño cambio en I/Y (la relación inversión producto) ocasionaría cambios relativamente grandes en la distribución del ingreso P/Y y viceversa.

En el “caso especial”, donde $sw = 0$, la cantidad de utilidades es igual a la suma de inversión y consumo capitalista, *i.e.*:

$$P = \frac{I}{sp} I$$

Este es el supuesto implícito tanto en la parábola de Keynes sobre la “botellita de la viuda” —donde un incremento en el consumo empresarial aumenta el total de las utilidades por una cantidad idéntica— como en el de la teoría de las utilidades del señor Kalecki, que se puede parafrasear diciendo que “los capitalistas ganan lo que gastan y los trabajadores gastan lo que ganan”.

Este modelo (*i.e.*, el “caso especial” donde $sw = 0$) es en un sentido, precisamente el opuesto al ricardiano o al marxista; aquí los salarios (y no las utilidades) son un residuo, estando las utilidades determinadas por la propensión a invertir y la propensión de los capitalistas a consumir, que representan una especie de “cargo previo” sobre el producto nacional. Mientras que en el modelo ricardiano la incidencia final de todos los impuestos (excepto aquellos que castigan la renta) recae sobre las utilidades, aquí la incidencia de todos los impuestos (sobre los ingresos, las utilidades así como los bienes) recae en los salarios.³⁸ Presuponiendo, sin embargo, que I/Y y sp permane-

³⁸ La incidencia final de los impuestos sólo puede recaer sobre las utilidades (en este modelo) en la medida en que aumenta sp , la propensión a ahorrar el ingreso *neto* después de impuestos. Los impuestos sobre la renta y las utilidades, a través de la “doble imposición” sobre los ahorros, tienen desde luego el efecto opuesto: reducen sp y, por tanto, hacen que la participación de las utilidades *netas* en el ingreso sea mayor que la que sería sino hubiese

cen constantes en el tiempo, la participación de los salarios también permanecerá constante, *i.e.*, los salarios aumentarán automáticamente año tras año con el aumento en el producto por hombre.

Si sw es positiva, el panorama es más complicado. Las utilidades totales se reducirán por el monto del ahorro de los trabajadores (Sw); por otro lado, la sensibilidad de las utilidades a los cambios en el nivel de inversión será mayor, aumentando la totalidad de las utilidades (o disminuyendo) por una cantidad mayor que el cambio en la inversión, como resultado de la reducción consecuyente (o aumento) en los ahorros de los trabajadores.³⁹

El supuesto crítico es que la relación inversión a producto es una variable independiente. De acuerdo con Harrod, podemos describir a la tasa de crecimiento en la capacidad productiva (G) y a la relación capital-producto (v), como determinantes de la relación inversión a producto:

$$[3] \quad \frac{I}{Y} = Gv$$

En un estado de ocupación plena continua, G debe ser igual a la tasa de crecimiento del "límite superior de ocupación plena", *i.e.*, la suma de la tasa de progreso técnico y el crecimiento de la población ocupada ("la tasa natural de crecimiento" de Harrod). Para la segunda ecuación de Harrod

$$\frac{I}{Y} = s$$

impuestos. Por otro lado, impuestos discriminatorios sobre la distribución de dividendo, o limitaciones al dividendo, manteniendo bajos los mismos dividendos y las ganancias de capital tienen el efecto de aumentar sp (todo esto es aplicable, desde luego, bajo el supuesto de que el gobierno *gasta* sus ingresos fiscales, *i.e.*, que persigue un presupuesto equilibrado. Los impuestos que van a aumentar el superávit presupuestal disminuirán la participación de las utilidades de la misma manera en que lo hacen los aumentos en los ahorros de los trabajadores).

³⁹ Así, si $sp = 50\%$, $sw = 10\%$, $I/Y + 20\%$, P/Y será 25% ; pero un aumento a 21% en I/Y incrementaría P/Y a 27.5% . Por otro lado, si $sw = 0$ y con $sp = 50\%$, P/Y será 40% y un aumento a 21% en I/Y incrementaría P/Y a sólo 42% . En lo anterior se presupone que las propensiones marginal y media a ahorrar son idénticas. Introduciendo términos constantes en las funciones consumo alteraríamos la relación entre P/Y e I/Y , y reduciríamos la *elasticidad* de P/Y en relación a los cambios en I/Y .

podemos ahora sustituir la ecuación número [1]:

$$\frac{I}{Y} = (sp - sw) \frac{P}{Y} + sw$$

De esta manera, las tasas de crecimiento “garantizada” y “natural” no son independientes; si los márgenes de utilidad son flexibles, la primera se ajustará a la segunda a través del consecuente cambio en P/Y .

Esto no significa que existirá una tendencia *inherente* hacia una tasa suave de crecimiento en una economía capitalista; más bien lo que significa es que las causas de las variaciones cíclicas las encontramos en otra parte, y no en la falta de un mecanismo de ajuste entre s y Gv . Como he tratado de demostrar en otro lugar,⁴⁰ las causas de los movimientos cíclicos deben buscarse en la falta de armonía entre la tasa de crecimiento *deseada* de los empresarios (influenciada por el grado de optimismo y la volatilidad de las expectativas) que gobierna la tasa de incremento de la capacidad de producción (G), y la tasa natural de crecimiento (que depende del progreso técnico y el crecimiento de la población trabajadora) que gobierna la tasa de crecimiento de la producción en periodos más largos (llamémosla G'). Es el exceso de G sobre G' —y no el exceso de s sobre $G'v$ — lo que ocasiona los desajustes periódicos en el proceso de inversión, a través de un crecimiento más acelerado de la capacidad de producción en relación a la producción.⁴¹

Sin embargo, los problemas relacionados con el ciclo no se tratan en este ensayo y, habiendo descrito un modelo que demuestra que la distribución del ingreso está determinada por el mecanismo de inversión-ahorro keynesiano, debemos ahora examinar sus limitaciones. El modelo, como enfatice anteriormente, indica que la participación de las utilidades (P/Y), la tasa de ganancia sobre el capital (P/vY) y el salario real W/L ,⁴² son funciones de I/Y , que a su vez está determina-

⁴⁰ *Economic Journal*, marzo, 1954, pp. 53-71.

⁴¹ I/Y tenderá, por tanto, a igualar a Gv y no $G'v$. Se puede presuponer que, en el periodo muy largo, G está determinada por G' , pero en periodo corto las dos son distintas; G' no es independiente de G , ya que el progreso técnico y el crecimiento de la población están estimulados por el grado de presión sobre “el límite superior de ocupación plena”, que depende de G . Sin embargo, la elasticidad de reacción de G' con respecto a G no es infinita; por tanto, mientras más grande sea G más grande será G' (la tasa de tendencia *observada* en el crecimiento de la economía a través de varios ciclos) pero también será mayor la relación G/G' que mide el poder de las fuerzas cíclicas.

⁴² Donde L es igual a la fuerza de trabajo.

do independientemente de P/Y ó W/L . Existen cuatro razones diferentes para que esto no sea cierto, o lo sea dentro de ciertos límites.

La primera es que el salario real no puede ser menor que un mínimo de subsistencia. Por tanto, P/Y sólo puede obtener su valor indicado si el salario real que resulte excede a esta tasa mínima (w'). Así, el modelo está sujeto a la restricción $W/L \geq w'$, que podemos escribir de la siguiente forma:

$$[4] \quad \frac{Y}{P} \leq \frac{Y - w'L}{Y}$$

La segunda es que la participación de las utilidades no puede descender más allá de un nivel que rinda una tasa de ganancias mínima necesaria para inducir a los capitalistas a invertir su capital, y que podemos llamar "la tasa prima" de riesgo (r). Por tanto, la restricción:

$$[5] \quad \frac{P}{Y} \geq r$$

La tercera es que, aparte de una tasa de utilidad mínima sobre el capital, debe existir una tasa mínima de utilidad sobre las ventas, como resultado de las imperfecciones de la competencia, acuerdos entre productores, etcétera, y que podríamos llamar m , la tasa "del grado de monopolio". Por tanto, la restricción:

$$[6] \quad \frac{P}{Y} \geq m$$

Es claro que las ecuaciones [5] y [6] describen restricciones *alternativas*, aplicándose aquella que es más alta.

La cuarta es que la relación capital-producto (v) no debe estar influida por la tasa de utilidad, ya que si lo está, la relación inversión a producto (Gv) dependerá de la propia tasa de utilidad. Un cierto grado de dependencia se desprende inevitablemente de la consideración mencionada anteriormente, de que el valor de bienes particulares de capital en términos de bienes de consumo finales variará con la tasa de utilidad,⁴³ de tal suerte que, inclusive con una *técnica dada*, v no

⁴³ Anteriormente expresé: todo el análisis keynesiano y poskeynesiano evita el problema de la medición del capital.

será independiente de P/Y (ignoraremos este punto). Existe la complicación adicional en el sentido de que P/Y puede afectar a v , haciendo más o menos redituables las técnicas “ahorradoras de mano de obra”. En otras palabras, dada una relación de salarios a precios, los productores adoptarán la técnica que maximiza la tasa de utilidad sobre el capital (P/vY); esto afectará (dada G) I/Y y, por tanto, P/Y . Así, un aumento en P/Y reducirá v y, de esta forma, I/Y ; recíprocamente, un aumento en I/Y aumentará P/Y . Si la sensibilidad de v con respecto a P/Y es grande, P/Y ya no podría considerarse como determinada por las ecuaciones del modelo; la relación *técnica* entre v y P/Y determinará entonces P/Y , mientras que la ecuación de ahorro (ecuación [2]) determinará I/Y y, por tanto, el valor de v (dada G).⁴⁴ Para excluir esto debemos presuponer que v es invariable respecto a P/Y ,⁴⁵ *i.e.*:

$$v = v$$

Si la ecuación [4] no se satisface, regresaremos al modelo ricardiano (o al marxista), I/Y disminuirá, y ya no corresponderá a Gv , sino más bien a γv , donde $\gamma < G$. Por tanto, el sistema no generará ocupación plena; la producción se verá limitada por la disponibilidad de capital y no por la mano de obra; al mismo tiempo, el mecanismo de reacción clásico, y no el keynesiano, entrará en operación: el tamaño del “superávit” disponible para inversión determinará la inversión, y no la inversión el ahorro. Sin embargo, es posible que como resultado de innovaciones técnicas, etcétera y partiendo de una situación de exceso de mano de obra y subocupación (*i.e.*, una oferta total elástica de mano de obra), el tamaño del superávit crecerá; por tanto I/Y y γ crecerán; y, además, γ podría crecer por encima de G , (la tasa de crecimiento del “límite superior de ocupación plena”, dados el pro-

⁴⁴ Aquí es donde el principio de “productividad marginal” entraría, pero debe enfatizarse que bajo las condiciones de nuestro modelo, donde los ahorros se consideran no como una constante sino como una función de la distribución del ingreso, la sensibilidad de v respecto a los cambios en P/Y tendría que ser muy grande para contrarrestar la influencia de G , de sp y de sw sobre P/Y . Si asumimos que es considerable, será necesario presuponer además que el valor de P/Y , determinado por esta relación técnica, cae dentro de los valores máximos y mínimos indicados por las ecuaciones (4) — (6).

⁴⁵ Este supuesto no necesariamente significa que existen “coeficientes fijos” entre el equipo de capital y la mano de obra; sólo que las innovaciones técnicas (que en sus efectos se presuponen “neutrales”) tienen mucho más influencia en la v seleccionada, que la que tienen las relaciones de precios.

greso técnico y el crecimiento de la población) de tal suerte que, en el tiempo, el exceso de mano de obra se absorbe y se alcanza la ocupación plena. Cuando esto sucede (lo que podríamos llamar la etapa del capitalismo *desarrollado*) los salarios crecerán por encima del nivel de subsistencia y las características del sistema se comportarán de acuerdo con nuestro modelo.

Si las ecuaciones [5] y [6] no se satisfacen, tanto el supuesto de ocupación plena como el proceso de crecimiento se desvanecen; la economía entrará a un estado de estancamiento. La conclusión interesante que surge de estas ecuaciones es que esto puede ser el resultado de diferentes y distintas causas. “Las oportunidades de inversión” pueden ser reducidas porque G lo es en relación a G' *i.e.*, las expectativas de los empresarios no son volátiles y/o son pesimistas; por tanto, esperan un nivel reducido de demanda para el futuro en relación al que corresponde a la demanda potencial, que está determinada por G' . Por otro lado, “la preferencia por la liquidez” puede ser demasiada alta, o los riesgos asociados con la inversión lo pueden ser también, llegándose a una r excesiva. (Este es, quizá, el factor sobre el cual el mismo Keynes puso mayor énfasis como causa de la desocupación y el estancamiento). Finalmente, una falta de competencia puede ocasionar “exceso de ahorros” a través de márgenes de utilidad también excesivos; esto, asimismo, puede ocasionar el estancamiento, a menos que exista un incremento compensatorio suficiente en v (mediante la generación de “capacidad excesiva”, bajo condiciones de márgenes de utilidad rígidos pero una entrada al mercado relativamente fácil) que empuje hacia arriba Gv y, por tanto, I/Y .

Sin embargo, si las ecuaciones [2] — [6] se satisfacen existirá una tendencia inherente al crecimiento y a la ocupación plena. De hecho, estas dos tendencias están estrechamente relacionadas. Aparte del caso de una economía en desarrollo y en un estado inmaduro del capitalismo (donde la ecuación [4] no opera, pero donde $\gamma < G$), una tendencia de continuo crecimiento económico sólo existirá cuando el sistema esté solamente en un equilibrio estable de ocupación plena, *i.e.*, cuando $G \geq G'$.

Esta es una posible interpretación de la situación a largo plazo de las economías capitalistas que han tenido “éxito”, como las de Europa Occidental y la norteamericana. Si G es superior a G' , la relación inversión a producto (I/Y) no será estable en el tiempo, inclusive si el nivel de *tendencia* de esta relación es constante. Existirán discontinui-

dades periódicas en el proceso de inversión, como resultado de un crecimiento más acelerado en la capacidad de producción respecto al crecimiento de la producción; cuando esto sucede, no sólo la inversión sino la totalidad del producto disminuirán y este último se verá (temporalmente) limitado por la demanda efectiva y no por la escasez de recursos. Esto es contrario a la mecánica de nuestro modelo, pero se pueden presentar varias razones para demostrar por qué el sistema no será lo suficientemente flexible para asegurar la ocupación plena en el periodo corto.

En primer lugar, inclusive si los márgenes de utilidad se presuponen totalmente flexibles hacia el alza y la baja, el hecho de que los bienes de consumo y los bienes de capital se producen por diferentes industrias, con una limitada movilidad entre ellos, significará que los márgenes de utilidad en las industrias productoras de bienes de consumo no disminuirán más allá del nivel que asegura la plena utilización de los recursos en las industrias productoras de bienes de consumo. Un incremento *compensador* en la producción de bienes de consumo (que surja como resultado de una disminución en la producción de bienes de capital), solamente puede ocurrir como resultado de una transferencia de recursos a otras industrias, atraídos por las oportunidades de ganancia en esta actividad.

En segundo lugar, y aún más importante, los márgenes de utilidad a corto plazo probablemente sean inflexibles hacia la baja ("el miedo de echar a perder el mercado" marshalliano) a pesar de que sean flexibles en el largo plazo, o inclusive si poseen flexibilidad hacia el alza en el corto plazo.⁴⁶

Lo anterior se aplica no sólo a los márgenes de utilidad sino también a los salarios reales, que pueden ser igualmente inflexibles —en el nivel *alcanzado*— hacia la baja,⁴⁷ comprimiendo de esta manera I/Y , o más bien previniendo un *aumento* en I/Y que surja como resultado de un aumento en la tasa de expansión deseada de los empresarios. Así, en el periodo corto, la participación de las utilidades y los salarios tenderán a ser inflexibles por dos razones diferentes —la inflexibilidad a la baja de P/Y y la inflexibilidad, también a la baja, de W/L — refor-

⁴⁶ Véase la cita de Marshall (nota 33).

⁴⁷ Esto opera a través de la espiral salarios-precios que ocurriría como resultado de una reducción en los salarios reales; prevenir esta espiral mediante algún tipo de racionamiento de la inversión, o una "reducción del crédito" es, de esta manera una manifestación de la inflexibilidad hacia la baja de W/Y .

zando, de esta manera, la estabilidad de estas participaciones en el periodo largo como resultado de la constancia de I/Y , que a su vez resulta de la estabilidad de Gv y $G'v$ en el largo plazo.

Hemos visto cómo los distintos “modelos” de distribución, el ricardiano-marxista, el keynesiano y el kaleckiano están relacionados entre sí. No estoy muy seguro dónde entra en todo eso la “profundidad marginal”, excepto que, en la medida en que tiene alguna importancia, la tiene a través de una sensibilidad extrema de v en relación a los cambios en P/Y .