
LA TEORÍA DE LA DISTRIBUCIÓN DEL INGRESO DE KALECKI

Por **Fernando Hugo Azcurra***

1. Introducción: el proceso de producción y la distribución en general

Aún hoy no sorprende encontrar en la literatura económica, incluso en las más avanzadas, la idea que una cosa es el análisis del proceso de producción y otra las “leyes” del proceso de distribución. Para el primero se estudian las cuestiones tecnológicas, las decisiones de los empresarios como responsables de la combinación de “factores”, por tanto la inversión, el ahorro, la oferta, la demanda efectiva y los ciclos; en tanto que para la otra se estudian las “porciones” que cada “factor” se lleva para sí y lo adecuado o inadecuado de tales magnitudes por su contribución a la generación de la riqueza económica.

Esta concepción general es pertinente tanto para la concepción de la economía vulgar neoclásica (marginalismo, modelo “clásico”, ortodoxia liberal, etc.) como para la macroeconomía de inspiración keynesiana y sus ramificaciones posteriores (síntesis neoclásica; poskeynesianos; keynesianos walrasianos; etc.). La economía académica ortodoxa, y por tal abarcamos la micro y la macroeconomía aun con variantes entre ellas, *el problema de la distribución del ingreso es sólo un caso especial de la teoría de los precios, ya que al tomar la tierra, el trabajo y el capital como “factores” autónomos de producción cada uno de ellos tiene un precio y se combinan (decisión empresarial mediante) en diferentes cantidades.* Y en particular la llamada “teoría” de la macrodistribución neoclásica se asienta en dos “naciones” principales:

- 1) La función agregada de producción.**
- 2) La elasticidad de sustitución de factores.**

Esta modalidad de abordar el problema del proceso de distribución, no tiene en cuenta que los modos y relaciones de distribución económica aparecen sólo como el reverso de los agentes del proceso de producción. Los trabajadores que participan en la producción bajo la forma del trabajo asalariado (T_w), *lo hacen bajo la figura del salario (W) en los productos, o sea en los resultados de la*

*Profesor e investigador de la Universidad de Luján (UNLu) y de la Universidad de Buenos Aires (UBA)

producción. La organización de la distribución está totalmente determinada por la organización de la producción. La distribución es ella misma un resultado de la organización social del proceso de producción, no sólo en lo que se refiere al objeto –sólo pueden distribuirse los resultados de la producción– sino también en lo que se refiere a la forma, ya que el modo determinado de participación en la organización del proceso de producción determina las formas particulares de la distribución, el modo bajo el cual las clases sociales participan en la distribución.

“La forma de distribución no es más que la forma de producción *sub alia specie*. La *differentia specifica*, por tanto la estrechez específica, que constituye el límite de la distribución burguesa, entra en la producción misma como determinación (*Bestimmtheit*) que la supera y domina” (K. Marx, *Théories*, III, p. 95 – París, Editions Sociales; FCE, *Teorías*, 14, p. 71 – México)

Por todo lo anterior es ilusorio, por ejemplo, ubicar “la tierra” en la producción y la renta territorial en la distribución, etc. Pero igualmente debe considerarse el caso del capital. Éste aparece bajo dos formas: a) como medio o agente del proceso de producción, y b) como fuente de “ingresos”, es decir, como determinante de específicas formas de distribución. El interés y la ganancia, como formas de distribución, *presuponen el capital como agente del proceso de producción. Ambos son modos de distribución cuya premisa es el capital como agente o medio de producción. Y son igualmente modos de reproducción del capital.*

Otro tanto sucede con el salario como un ingreso. ¿Qué es el salario sino el trabajo asalariado? Si el trabajo (los trabajadores) no estuviese determinado como trabajo asalariado, su modo de participar en el producto social global, no aparecería bajo la forma del salario, tal como por ejemplo en la esclavitud y el trabajo servil. De manera que *las formas del proceso de distribución (“la” distribución) no son sino la expresión o el reflejo más definido en el que se fijan los agentes del proceso de producción en cualquier tipo de sociedad.* ¿Cómo es esto? Pues sencillamente porque el proceso de producción presupone una distribución de los instrumentos y medios de producción, esto es una relación jurídica-estructural de propiedad de aquellos, y también una distribución de los miembros de la sociedad entre las distintas ramas de producción, o sea una división social del trabajo, lo cual no es otra cosa que una subsunción (subordinación) de los individuos productores en determinadas relaciones de producción. Pero claro es que esta última concepción de la distribución es completamente diferente de aquella por la cual se entiende que salario, ganancia y renta, son relaciones o formas distributivas del producto nuevo creado que se reparten y apropian los propietarios de las fuerzas de producción.

La concepción anterior a esta última es la que corresponde a la determinación de la distribución “*Se podría decir que ya que la producción debe partir de una cierta distribución de los instrumentos de producción, por lo menos la distribución así entendida precede a la producción y constituye su premisa. Y será preciso responder entonces que efectivamente la producción tiene sus propias con-*

diciones y sus supuestos, que constituyen sus propios momentos. En un comienzo estos supuestos pueden aparecer como hechos naturales. El mismo proceso de producción los transforma de naturales en históricos; si para un período aparecen como supuesto natural de la producción, para otro período, en cambio, constituyen su resultado histórico. Ellos se modifican incesantemente en el interior de la producción misma. El uso de maquinaria, por ej. ha modificado tanto la distribución de los instrumentos de producción como la de los productos. La gran propiedad moderna de la tierra es el resultado al mismo tiempo del comercio y de la industria moderna, y de la aplicación de esta última a la agricultura” (Karl Marx, “Elementos fundamentales...etc.”, Siglo XXI, 1971, pp.15-18).

Al abordar, pues, el proceso de distribución y las relaciones que en ella establecen las categorías del salario, la ganancia, el interés y la renta, hay que retener que se están examinando relaciones de producción y, por lo mismo, relaciones entre sectores sociales (clases sociales) desempeñando funciones determinadas histórica y económicamente y no de carácter “natural”, relaciones que además se van modificando a tenor con los cambios de las técnicas de producción que impacta como cambios en la organización social del trabajo. Por esta razón la forma de analizar “la” distribución por la economía académica ortodoxa (en todas sus modalidades) como una “teoría” autónoma, aparece errónea conceptualmente.

Por esta razón no puede menos que reconocerse como extremadamente auspiciosa que la heterodoxia económica, desde los trabajos de Sraffa y sus seguidores, hayan retomado el sendero de la sensatez teórica:

“La división del producto social entre réditos basados en la propiedad y réditos basados en el trabajo, surgirá como una necesaria explicación sobre la base de las relaciones de fuerza como lo era la división del producto entre señores feudales y trabajadores, de la misma manera que la diferencia del rédito sobre la base de consideraciones del tipo de aquellas que explican las diferencias de réditos entre siervos de la gleba por una parte y administradores del castillo o preceptores de los hijos del señor feudal por la otra. En tal perspectiva, la razón por la cual un gerente de banco gana diez veces más que un obrero se basará, con A. Smith, también en la necesidad, para la reproducción de la estructura social, que quien actúe en funciones próximas a los centros de poder se sienta partícipe de los objetivos de los grupos dominantes” (Fabio Petri, “Implicaciones para la política económica de algunos recientes resultados en la Teoría Económica” Quaderni, Università degli Studi di Siena, Febrero 2003).

En consecuencia, lo que habitualmente se conoce como análisis de los determinantes de la distribución, en realidad alude a las diferentes magnitudes del producto que se apropian las clases sociales como consumidores individuales y no al carácter de la distribución determinada por la propiedad de los medios de producción, de manera que determinantes de la distribución sin más no es equivalente a determinantes de las magnitudes proporcionales en que se distribuye

el producto nuevo. Éste último es el concepto del cual se parte normalmente cuando se habla de examinar los determinantes de la distribución, por tanto es el ámbito del análisis en el que se mueve M. Kalecki.

2. La distribución del ingreso como problema en M. Kalecki

Hemos de decir que:

1) Kalecki nunca planteó sus análisis en términos de “productividad marginal”, tan característico de la economía vulgar neoclásica (marginalismo).

2) no examinó el problema de la distribución desde el supuesto de la libre competencia o competencia perfecta, lo cual hizo completamente inútil apelar a la función de producción neoclásica como tampoco a la elasticidad de sustitución de factores. Más aún, si se tiene en cuenta que para la interpretación ortodoxa la categoría distribución como tal no es un problema económico autónomo, sólo es una derivación específica de la llamada teoría de los precios relativos, o sea de la remuneración de los factores de producción. Es presentado, pues, como un caso particular de aquella teoría y se determina siempre por el procedimiento de ajuste automático de oferta y de demanda “... la teoría neoclásica no tiene nada coherente que decir cuando se abandona la competencia perfecta o cuando hay rendimientos crecientes o ambas a la vez” (George R. Feiwel, “Michał Kalecki: Contribuciones a la teoría de la política económica”, FCE, p.115). El mensaje, implícito, pero sólido, de la teoría de Kalecki sobre la distribución del ingreso en la economía capitalista, consiste en que ésta no puede ser abordada desde la productividad marginal y de la función de producción, depende íntegramente de las relaciones de fuerza de los protagonistas principales: trabajadores asalariados (T_w) y empresarios capitalistas (K);

3) planteó sí la relevancia analítica de partir de las formas monopólicas de dominio de la producción y de los mercados (sin las primeras no podrían existir los segundos), su “grado de monopolio” refleja esto.

4) kaleckiana es, también, la concepción que el capitalismo funciona “normalmente” con subutilización de “recursos” productivos y que esto tiene una enorme importancia en el problema de la insuficiencia de la demanda efectiva.

La teoría de la Distribución de Kalecki, en realidad, descende directamente del análisis de K. Marx sobre el modo de producción específicamente capitalista como sociedad dividida en clases sociales: propietarios de medios de producción que no trabajan y trabajadores no propietarios; relación asimétrica económica, jurídica y social, lo que determina que unos perciban su ingreso en razón de la propiedad (ganancias y renta) y los otros en base a su trabajo (salarios).

Es común encontrar en la literatura económica sobre este tema, la afirmación que Marx sostenía que el factor determinante de la distribución del ingreso en la economía capitalista es la “lucha de clases”. Dicho así esto no es cierto. Como se ha expuesto en la introducción el pensamiento de Marx al respecto era claro: son las condiciones del proceso de producción, asentado en una previa distribución y posición de los individuos respecto de la apropiación de los medios productivos, lo que determinaba la aparición de los ingresos como correspondientes a clases distintas.

Nunca sostuvo que la “lucha de clases” era el fundamento del proceso de distribución, pero sí que tal conflicto fijaba las variaciones o nivel relativo de salarios y ganancias, incluyendo en el mismo lo que él denominó el ejército industrial de reserva creado por las decisiones de inversión de los empresarios. Es decir lo que la lucha de clases hace es modificar las proporciones de apropiación del producto *dentro* de la sociedad capitalista a partir de una *distribución estructural o social* del ingreso y no de la *distribución funcional o personal* como se suele presentar ahora en la literatura corriente tanto micro como macroeconómica académica.

Hay dos modalidades teóricas de examinar el problema de la distribución del ingreso entre salarios y ganancias en Kalecki: 1) considerándola como una relación entre salarios (W) y ganancias (Pv), esto es, W/Pv , y 2) como una relación entre salarios (W) e ingreso global (Y), o sea W/Y , lo que en este caso significa una participación relativa de los salarios en el ingreso global.

Tanto para un caso como para el otro, M. Kalecki construyó la teoría según la cual los trabajadores gastan lo que perciben como ingresos, mientras que los capitalistas, perciben como ingresos lo que gastan¹. En el fondo de esta concepción estaría el hecho que la tasa de ganancia sobre el capital invertido está regida por el gasto capitalista total (Gk) pero sobre todo por la tasa de inversión y por las decisiones de ahorro. Esto significa que los capitalistas, en una economía cerrada (aunque el tratar la cuestión como economía abierta no cambia la sustancia del hecho) percibirán como ingresos (ganancias) tanto como “gasten” (en consumo personal C_k y, sobre todo, en inversión I). Veamos como es esto.

a) Determinación de la participación relativa de los salarios en el ingreso nacional

Partiremos del “*tableau*” elaborado por Kalecki como una modificación de los conocidos “cuadros” de reproducción simple y ampliada de Marx que es su antecedente teórico inmediato. Se supondrá una economía capitalista de carácter cerrado, o sea: 1) sin comercio exterior, 2) sin intervención del Estado, 3) sin ahorro de los trabajadores, 4) precios constantes y, 5) una distribución dada del ingreso nacional. El sector I produce bienes de inversión; el sector II, bienes suntuarios para capitalistas, y el sector III bienes salarios para toda la economía.

Sectores	I	II	III	Total
Salarios	W_1	W_2	W_3	W
Ganancias	Pv_1	Pv_2	Pv_3	Pv
Ingreso Bruto	I	Ck	Cw	Y

¹ George R. Feiwel en su “*Michal Kalecki, contribuciones a la teoría de la política económica*” FCE, 1987, p.140, en nota, aclara que esta proposición N. Kaldor la reformuló, pero la divulgó como perteneciente a M. Kalecki.

De este *tableau* de doble entrada obtenemos que: $Y = W + Pv$, el ingreso nacional es igual a la suma de los salarios más las ganancias capitalistas. El destino de estos ingresos son, por una parte, el consumo de los asalariados (Cw) para los salarios (W), y la inversión de reposición más nueva inversión (I) más el consumo de los capitalistas (Ck) para las ganancias. De manera que la realización la podemos resumir en la siguiente fórmula: $Y = Cw + Ck + I$, o bien, lo que es lo mismo: $W + Pv = Cw + Ck + Pv$.

El análisis prosigue examinando lo que ocurre con los tres sectores a partir de considerar el sector III, productor de bienes salarios para todos los sectores. Los trabajadores de este sector compran bienes para su consumo por un importe equivalente a W_3 , por lo que esta parte del valor del producto de III se realiza dentro de su sector. Pero queda un remanente de valor igual a Pv_3 que tiene que ser realizado. Ahora bien, $Pv_3 = Cw - W_3$; y como los trabajadores de los otros sectores deben consumir bienes salarios, tenemos que:

$$Pv_3 = W_1 + W_2. \quad (1)$$

Como cada sector produce pagando W , tendremos que hacer una distribución de los salarios por cada uno de ellos, de modo que:

$$a) w_1 = \frac{W_1}{I}; \quad b) w_2 = \frac{W_2}{Ck}; \quad c) w_3 = \frac{W_3}{Cw}; \quad (2)$$

Por tanto con los correspondientes pasajes de términos, obtendremos:

$$a) W_1 = w_1 \cdot I; \quad b) W_2 = w_2 \cdot Ck; \quad c) W_3 = w_3 \cdot Cw;$$

Ahora bien, si en 1) se reemplaza Pv_3 por el valor hallado arriba: $Pv_3 = Cw - W_3$, entonces:

$$Cw - W_3 = W_1 + W_2, \quad \text{con lo que,}$$

$Cw = W_1 + W_2 + W_3$, y reemplazando cada uno de los salarios sectoriales por los coeficientes de los mismos tendremos que:

$$Cw = w_1 \cdot I + w_2 \cdot Ck + w_3 \cdot Cw, \text{ de aquí se obtiene,}$$

$$Cw - w_3 \cdot Cw = w_1 \cdot I + w_2 \cdot Ck, \text{ reduciendo aún más,}$$

$$Cw(1 - w_3) = w_1 \cdot I + w_2 \cdot Ck, \text{ de modo que,}$$

$$Cw = \frac{w_1 \cdot I + w_2 \cdot Ck}{(1 - w_3)} \quad (3)$$

Fórmula que muestra el consumo total de los asalariados de los bienes por ellos producidos en cada uno de los sectores. Y finalmente dado que el gasto nacional (Y) es igual a la suma de $Cw + Ck + I$, tendremos:

$$Y = Ck + I + \frac{w_1 \cdot I + w_2 \cdot Ck}{(1 - w_2)} \quad (4)$$

Como puede advertirse por las ecuaciones 3) y 4) el nivel salarial, por tanto el nivel de consumo de los trabajadores, y el nivel del ingreso nacional están determinados por el gasto total de los capitalistas (Gk), sobre todo por la tasa de inversión. En una economía cerrada, pues, como ya se dijo antes, los capitalistas distribuirán salarios y harán “crecer” la economía tanto como “gasten” en su consumo (Ck), pero fundamentalmente en inversión (I). Hay que señalar que esta conclusión implica otra no menos importante y es que los capitalistas de esta manera hacen que se determinen sus ganancias. Salarios, ganancias y nivel de ingreso nacional dependen de las propias decisiones de los capitalistas.

b) Ecuación de la distribución del ingreso nacional

Esta concepción tiene indudables bases de carácter microeconómico ya que se ocupa de costos, precios, oferta, demanda, mercados, ramas industriales, etc. y aquí se encuentra la original creación de Kalecki sobre lo que él denominó “grado de monopolio”. Hay, pues, una base de “teoría de la empresa” en condiciones no competitivas que él elabora no sólo como diferente sino como opuesta a la concepción microeconómica neoclásica tradicional. ¿Cuáles son las diferencias que expone Kalecki respecto del análisis neoclásico de la empresa? La referencia es a la empresa de tipo marshalliano cuyas características sobresalientes consisten, para decirlo de manera sucinta:

- 1) multiplicidad de empresarios;
- 2) empresas precio-tomadoras (*price-takers*)
- 3) El precio como dato del mercado y señal de escasez;
- 4) empresas que producen en equilibrio y que en tal estado “maximizan” ganancias;
- 5) Producen con plena capacidad de planta y equipo;
- 6) las curvas de costo adoptan la forma de U.
- 7) La elasticidad-sustitución de factores productivos;

Y en el nivel macroeconómico desempeña un papel importante la “función agregada de producción”. Para Kalecki todo esto es irreal en la economía capitalista de la primera mitad del siglo XX. Las condiciones monopolistas de la producción y dominio de los mercados exigen otro tipo de análisis por la existencia de otro tipo de empresa completamente distinta de la anterior:

- 1) aglomeración de empresas, o sea diferentes formas de coalición y cartelización de las empresas (formas monopólicas);
- 2) Empresas precio-formadoras (*price-makers*)
- 3) El precio no es un dato del mercado sino un resultado de costos y de acuerdos;
- 4) La empresa jamás se encuentra en equilibrio ortodoxo ni tampoco maximiza

za ganancias;

5) Las empresas producen con capacidad ociosa de planta y equipo; por tanto no hay “sustitución de factores”

6) Las curvas de costo no toman formas de U;

El último punto fue resultado de la influencia de P. Sraffa y su trabajo de 1926 “*The Laws of Returns Under Competitive Conditions*” publicado en el *Economic Journal* de ese año. Para Kalecki la curva de costos empresarios a corto plazo adopta la forma de una *e*le L invertida (‘%) en razón que el costo marginal (CMg) es constante, (diagramáticamente casi horizontal a la abscisa que mide los niveles de producción), hasta alcanzar o estar cercano a la utilización plena de la capacidad instalada, a partir de lo cual los costos marginales se elevarán con rapidez. En estas condiciones el costo marginal (CMg) se iguala al costo medio (CMe) por lo que la relación precio – costo y, en consecuencia la relación ganancias brutas y salarios, dependerán sólo de la elasticidad de la curva de demanda.

Todas estas condiciones de desempeño de la empresa capitalista lo llevaron a la formulación de su concepto de “grado de monopolio” y examinar la influencia del mismo sobre la formación de los precios, señalando que cada grupo monopolista de empresas, en cada rama industrial, *fija* el precio para su producto o productos estableciendo un “excedente de precio” (sobreprecio) por encima de los costos directos unitarios medio que le permitan cubrir los costos fijos y obtener una ganancia, o sea que *los grupos monopolísticos fijan los precios adicionando un excedente proporcional al costo directo unitario de producción*. Y éstos últimos se componen de la suma M (costo de materia prima por unidad de producto) y W (costo salarial por unidad de producto).

¿En qué sentido es importante el “grado de monopolio” como uno de los determinantes de la distribución del ingreso? Lo es porque conociendo de qué depende la fijación del excedente de precio y cómo se determina se podrán examinar las variaciones en la distribución del ingreso nacional, que a su vez permitirá observar su impacto en la tendencia del ciclo, en el gasto global y en el grado de utilización de la capacidad instalada.

Una aclaración adicional se vuelve necesaria. El “excedente de precio” (sobreprecio) no es el “grado de monopolio”, es su resultado ¿qué es, entonces, el “grado de monopolio”? se refiere al poder de los grupos monopolistas para fijar precios, cantidades, productos, mercados, obstáculos a rivales, etc. de modo que concentración de capital, centralización de la propiedad, estado de fuerza de la competencia; rivalidades de mercado, distribución previa del ingreso son todos “componentes” que incidirán en las decisiones de fijación del excedente de precio, “... *los aumentos de precios están determinados por factores semimonopolistas y monopolistas que denominé “grado de monopolio”* (M. Kalecki, “*Ensayos escogidos...*” op. cit. P.190)

Estas posiciones de Kalecki en torno de estos temas y su forma de abordarlos fue lo que, parece, indujo a Nicholas Kaldor a clasificar esta concepción del

“grado de monopolio” como formando parte de las teorías neoclásicas de la distribución, junto con la de la productividad marginal (Vid. **N. Kaldor** “*Ensayos sobre el valor y la distribución*”, Edit. Tecnos, Madrid, 1973 p.197 y ss.). Veamos la ecuación de distribución creada por M. Kalecki.

c) Determinantes de la participación de los salarios en el Ingreso

El valor bruto de la producción de una empresa, una rama industrial como también de la economía en su conjunto, se compone de:

M = valor de los insumos;
 W = monto de salarios;
 P_v = monto de las ganancias;
 V = valor bruto de la producción;
 De manera que:

$$V = M + W + P_v \quad (5)$$

Considerando la distribución del ingreso como una relación entre el monto de salarios (W) y el nivel del ingreso (Y), para concluir en la ecuación de la distribución M . Kalecki establece previamente una relación entre el valor de la producción y los costos de la misma (insumos + salarios) a la que denomina k o factor de distribución, influido por lo que él llama “*grado de monopolio*”:

$$k = \frac{V}{M + W} \quad (6)$$

Fórmula de la cual, por pasaje de términos, obtenemos:

$$V = k(M + W) \quad (7)$$

El factor k es un coeficiente que surge de vincular el valor de la producción (V) con los costos sumados de los insumos (M) y los salarios (W), y como aquél es mayor que éstos tiene que ser de una magnitud mayor que 1. Cuanto mayor sea el valor V , mayor será la magnitud de k , dados los costos totales ($M + W$), y por tanto mayores serán las ganancias (P_v), las que surgen como es evidente de la diferencia entre el valor de la producción (V) y los costos ($M + W$):

$$P_v = V - (M + W), \text{ o bien, } P_v = V - M - W, \text{ que es lo mismo.} \quad (8)$$

Ahora bien, sustituyendo el valor de V de **7**) en la fórmula **8**) tenemos que:

$$P_v = k(M + W) - M - W, \text{ y procediendo a resolver se tendrá:}$$

$$P_v = kM + kW - M - W, \text{ y simplificando la expresión, queda:}$$

$$P_v = (M + W)(k - 1), \tag{9}$$

La ecuación 9 indica que k , o sea el valor bruto de la producción (V) y los costos directos totales ($M + W$), está determinado por el “grado de monopolio”.

¿Cómo expresa Kalecki la participación de los salarios tanto en una rama industrial como para una economía toda? Pues partiendo de que el ingreso nacional bruto es igual a la suma de los salarios más las ganancias brutas:

$$Y = W + P_v$$

Procedemos a reemplazar el término P_v de esta fórmula por lo obtenido en 9), entonces:

$$Y = W + (M + W)(k - 1) \tag{10}$$

Y teniendo en cuenta que la participación relativa de los salarios en el valor agregado de la industria o de la economía es:

$$w = \frac{W}{Y}$$

Entonces aquella relación puede representarse así si reemplazamos Y por su equivalente de

$$w = \frac{W}{W + (M + W)(k - 1)}. \tag{11}$$

Si ahora se divide por W el numerador y el denominador del miembro derecho de la ecuación anterior, tendremos:

$$w = \frac{1}{1 + (k - 1)(M / W + 1)}. \tag{12}$$

Si en la fórmula anterior 12) se hace $M/W = j$, entonces la fórmula queda de la siguiente manera:

$$w = \frac{1}{1 + (k - 1)(j + 1)}. \tag{13}$$

Para M. Kalecki, entonces, “se deduce que la participación de los salarios en el valor agregado está determinada por el grado de monopolio y por la relación entre el gasto total en materiales (materias primas) y el importe total de los salarios” (M. Kalecki, “Ensayos escogidos sobre dinámica de la economía capitalista”, FCE 1977, p. 77)

Kalecki finalmente afirmará que en resumen, la participación relativa de los salarios en el valor agregado de la economía (aunque él se refiere estrictamente a una rama industrial, pero todo su análisis es pertinente para la macroeconomía como ya se ha dicho antes, o sea es pertinente para el examen de los salarios en relación el ingreso nacional bruto del sector capitalista privado, previo la deduc-

ción de la depreciación y excluido el sector estatal) la determinan, además de la estructura industrial del valor agregado, el grado de monopolio y la relación entre los precios de las materias primas y los costos-salario por unidad de producto. Si aumenta el grado de monopolio o se elevan los precios de las materias primas en relación con los salarios por unidad producida, la proporción representada por los salarios en el valor agregado disminuye” (Ibidem, pp.78-79).

Puede concluirse, entonces, que el grado de monopolio, la relación entre los precios de las materias primas y los costos-salario por unidad producida y la estructura de la industria son los determinantes de la participación relativa de los salarios en el ingreso bruto del sector privado, que por hipótesis es igual al ingreso nacional bruto de toda la economía.

d) Fluctuaciones a corto y a largo plazo en la distribución del ingreso

Identificar cuáles son las fuerzas determinantes de las fluctuaciones a corto y largo plazo en las participaciones distributivas del ingreso neto de todo el sector privado, es el tema que se propone Kalecki a esta altura de su análisis. Pues bien, son las mismas que ya se han expuesto en el párrafo anterior. Su exposición en los “*Ensayos...*” que, por otra parte es posible volver a encontrarla en su “*Teoría de la dinámica económica*” (FCE, 1977), es extremadamente breve y puede dejar perplejo al lector porque dice que “*Es difícil...hacer generalizaciones sobre la relación entre los precios de las materias primas y los costos-salario por unidad (la cual depende de los cambios a largo plazo en la demanda y la oferta de las materias primas) o sobre la composición industrial. Por tanto, no es posible hacer ninguna afirmación a priori sobre la tendencia a largo plazo de la participación de los salarios en el ingreso*” (M. Kalecki, “*Ensayos...*” p. 80). Posición que podría ser considerada analíticamente escéptica.

Con relación a las modificaciones o variaciones de la participación salarial en el ingreso durante el ciclo económico, manifiesta que “*Es posible decir algo más específico*”, pero esto se reduce sólo a un párrafo de pocas líneas: a) en las depresiones el grado de monopolio tiende a aumentar, lo que redundaría en una reducción de la participación de los salarios en el ingreso; b) en la contracción cíclica, los precios de las materias primas caen en relación con los salarios, y el impacto sobre los salarios hace que éstos suban en relación al ingreso; c) el proceso de concentración industrial (composición de la industria) afecta la participación de los salarios de manera negativa, por cuanto reducen la inversión respecto de otras actividades.

Lo anterior lleva a Kalecki a decir que “*El efecto neto de los cambios en estos tres factores sobre la participación de los salarios en el ingreso –de los cuales el primero y el tercero son negativos y el segundo positivo- parece ser pequeño. Por lo tanto, la participación de los salarios en el valor agregado de un grupo industrial o en el ingreso bruto del sector privado en su totalidad, no*

parece mostrar fluctuaciones cíclicas marcadas" (Ibídem, pp.80-81), rematando su análisis con ejemplos tomados de las industrias de los EE.UU. y Gran Bretaña.

3. Determinación de salarios, ganancias e ingreso nacional

Esta es otra manera de abordar la teoría de la distribución de Kalecki que, en rigor, es una extensión de la anterior y la completa. Es el principio ingreso-gasto que rige las conductas de las dos clases principales de la economía capitalista, cuando afirma que *los trabajadores gastan lo que ganan y los capitalistas ganan lo que gastan*, es decir que los primeros no ahorran y que los segundos con sus decisiones sobre cuánto invertir determinan la cuantía de sus ganancias, o bien, dicho de otro modo, que las ganancias están determinadas, con retrasos, por la inversión y no que la inversión es la determinada por las ganancias. Dado lo anterior queda claro que los ingresos de los trabajadores, por tanto la magnitud de sus gastos, están determinados por las decisiones de los capitalistas respecto de su gasto total (G_k) y por el "grado" de monopolio en la distribución del ingreso nacional.

De manera que, entonces, el consumo y la inversión de los capitalistas (G_k) en consonancia con el grado de monopolio constituyen la clave en la determinación del nivel del producto, la demanda efectiva, la ocupación, la capacidad instalada y de las fluctuaciones cíclicas de la economía toda.

a) La determinación de las ganancias

Los supuestos del modelo bajo examen son los siguientes:

- a) economía capitalista cerrada
- b) No hay intervención estatal, o bien el Estado presenta cuentas equilibradas.
- c) Los trabajadores no ahorran
- d) período de corto plazo
- e) Precios constantes
- f) Existencia de capacidad ociosa
- g) Existencia de desocupación

Recordemos que para Kalecki son las decisiones de los capitalistas respecto de las magnitudes de su consumo y de su inversión (G_k) las que determinan el nivel de sus ganancias y no a la inversa. Y aclara además que, en el período de corto plazo, tanto inversión como consumo se determinan merced a las decisiones tomadas *en el pasado*. La puesta en funcionamiento de nuevas inversiones llevan cierto tiempo (pedido, construcción, entrega, instalación) y el consumo reacciona con retrasos a las variaciones en los factores que influyen sobre él.

b) Ecuación simple de las ganancias

Kalecki plantea, para este caso, que las ganancias (P) después de abonados los impuestos, son iguales a la suma del consumo (C) y de las inversiones (I) de

los capitalistas:

$$P = C + I \quad (14)$$

Y como considera que el consumo (C_t) de los capitalistas en un período dado, consiste en una parte estable, constante o autónoma (A) y de una parte proporcional a las ganancias ($P_{t-\lambda}$), la fórmula es la siguiente:

$$C_t = A + qP_{t-\lambda} \quad (15)$$

en la cual » significa el retraso de la reacción del consumo de los capitalistas a la variación en sus ganancias corrientes, el coeficiente q indica la parte del incremento de éstas últimas que los capitalistas destinarán al consumo que es muy pequeña, puesto que esta clase tiende a consumir sólo una fracción del incremento, los valores que puede adoptar el coeficiente, entonces, se moverán entre $0 < q < 1$; más aún dichos valores tendrán que ser considerablemente menor que 1. Sustituyendo el valor del consumo C en la ecuación (14) se obtiene:

$$P_t = A + qP_{t-\lambda} + I_t \quad (16)$$

La fórmula está mostrando que las ganancias reales en el tiempo t están determinadas por la inversión en ese período y las ganancias correspondientes al período pasado $t - \lambda$ y así sucesivamente en una serie de períodos. De manera que las ganancias son una función tanto de la inversión en un período dado como de la inversión del período próximo anterior, en consecuencia se puede afirmar que las ganancias *siguen a la inversión después de un período*. Teniendo en cuenta esto se puede formular la siguiente relación:

$$P_t = f(I_{t-\omega}) \quad (17)$$

Siendo ω el período considerado. ¿Cómo puede determinarse el valor de la función f ? Si partimos de la ecuación (16) y sustituimos P_t por el valor hallado en (17), tendremos:

$$f(I_{t-\omega}) = I_t + qf(I_{t-\omega-\lambda}) + A \quad (18)$$

La validez de esta ecuación es de carácter general cualesquiera sean las variaciones de la inversión I_t , e incluso cuando ésta se mantenga estable por cierto tiempo, de modo que:

$I_t = I_{t-\omega} = I_{t-\omega-\lambda}$, en consecuencia:

$$f(I_t) = I_t + qf(I_t) + A \quad (19)$$

Lo que con los pasajes de términos correspondientes quedará:

$$f(I_t) = \frac{I_t + A}{1 - q}$$

Esta igualdad es válida para cualquier valor de I_t y, por tanto, permite calcular el valor de la función f . La ecuación (16) puede ser representada ahora de la siguiente forma:

$$Pt = \frac{I_t - \omega + A}{1 - q} \quad (20)$$

Kalecki concluye aquí que la interpretación de esta relación podría presentar ciertas dificultades. ¿Qué dice esta ecuación (19)? Pues que el ahorro “se anticipa” y dirige las ganancias y no como podría afirmar el “sentido común” que el ahorro estaría determinado por las ganancias. Esto no es así ya que *“El consumo de los capitalistas en un cierto período es el resultado de decisiones basadas en ganancias pasadas. Como las ganancias, generalmente, varían en el ínterin, el ahorro presente no corresponde al uso previsto del ingreso. De hecho, los ahorros presentes, que son iguales a la inversión, se adelantarán a las ganancias, según lo muestra la ecuación (20)”*. (M. Kalecki, “Ensayos...” op. cit. P. 105).

Aclaremos que el sentido del “ahorro” no es el de retirar liquidez de la corriente de circulación del capital (esto sería atesorar en rigor) sino el de dirigir aquella hacia un destino de consumo por un lado (C_k) y por el otro el de “reinvertir” para rentabilizar su valor, por tanto, I_t . Los ahorros de los capitalistas, entonces, determinan las ganancias en aquel especialísimo sentido de “gastarlos” productivamente una vez deducidos el gasto personal suntuario o conspicuo (C_k). Agreguemos, además, tal como surge de lo expuesto por Kalecki, que está implícito el que los capitalistas “financian” su gasto total ($C_k + I$) con fondos propios provenientes, claro está, de sus ganancias y no se “refuerzan” con créditos, o sea con endeudamiento, lo cual añadiría un elemento analítico que haría más compleja la exposición pero no alteraría su fundamento.

c) Ecuación general de las ganancias

Para obtener esta ecuación Kalecki modifica algunos supuestos de su análisis anterior. Ahora postula:

a) economía abierta, esto significa tener en cuenta el valor de las exportaciones netas (X_n)

b) Los trabajadores ahorran parte de sus salarios (s)

c) El Estado incurre en déficit presupuestario (G)

Luego procede a designar con I' la suma de la inversión privada (I), las exportaciones netas (X_n), y el déficit presupuestario (G); con s el ahorro de los trabajadores asalariados y con C el consumo de los capitalistas, la fórmula para las

ganancias toma la siguiente forma:

$$P = I' - s + C$$

De esta manera para el caso general Kalecki propone que la ecuación (20) cambie en la siguiente:

$$P_t = \frac{I't - \omega - St - \omega + A'}{1 - q} \quad (21)$$

Y aún puede sustituirse por una fórmula más sencilla si se considera que el ahorro de los trabajadores es ínfimo respecto del ahorro total y que, para la época, no se disponía de datos estadísticos:

$$P_t = \frac{I't - \omega + A'}{1 - q'} \quad (22)$$

A' y q' reflejan la eliminación del ahorro s de los trabajadores en $I't - \omega - St - \omega$ por la función lineal $I't - \omega$. Para Kalecki esta última ecuación es superior a la (20) porque puede ser demostrada estadísticamente.

Hay que decir para finalizar esta exposición de la concepción kaleckiana de la distribución, que vinculando las funciones de los salarios y de las ganancias se tienen los elementos suficientes como para estar en condiciones de establecer la determinación del ingreso nacional de modo mucho más claro y preciso que en la formulación keynesiana. Sobre todo si se tiene en cuenta que todo lo anterior entraba en el análisis de Kalecki como parte de una formulación dinámica como es la del ciclo económico. Distribución del ingreso, demanda efectiva, inversión, consumo capitalista y asalariado, sector externo y gasto estatal, contenidos en una teoría económica de la producción y crecimiento capitalistas de un enorme grado de realismo.

4. Lucha de clases y distribución del ingreso nacional²

“... el consumo y la inversión de los capitalistas, conjuntamente con los “factores de distribución”, determinan el consumo de los trabajadores y, por consiguiente, la producción y el empleo nacionales” (“Ensayos escogidos...” p. 96) Para Kalecki uno de tales “factores de distribución” es el de la lucha de clases y cómo impacta en la distribución del ingreso, entendiendo por tal situación aquella que el capitalismo moderno muestra por medio de las negociaciones entre corporaciones sindicales y cámaras empresariales a tal punto que *“...el proceso de negociación es cada día un importante codeterminante de la distribución del ingreso nacional” (“Ensayos...” p. 185).* Kalecki llega a esta conclusión aco-

² M. Kalecki, “La lucha de clases y la distribución del ingreso nacional”, en “Ensayos escogidos sobre dinámica de la economía capitalista” FCE, México, 1977

metiendo contra el dogma que afirma (¡aún hoy!): “cuando los salarios suben, las ganancias bajan pro tanto” señalando que es éste un modo de reafirmar la ley de Say. El examina el problema a partir de los siguientes supuestos:

a) economía cerrada;

b) Los trabajadores no ahorran;

c) los aumentos salariales son proporcionales en todas las ramas;

d) El consumo capitalista (C_k) y las inversiones (I) no son afectados por la variación salarial del período en que se produce;

1º) Con precios constantes de los bienes de inversión (I) y de los bienes de lujo (C_k) al aumentar los salarios, o sea sectores I y II.

Un incremento salarial no modifica el nivel de empleo en ambos sectores, pero sí sucede que las ganancias (P_v) bajen *pro tanto*. ¿Y qué sucede en el sector III? aquí las ganancias aumentan proporcionalmente en razón de que las mismas se originan en las compras a este sector de los trabajadores de los otros dos sectores; las ganancias totales de la clase capitalista permanecerá inalterada en definitiva. No hay tal hecho como que *si suben los salarios las ganancias declinan en proporción*.

2º) Aumento salarial con traslado a precios.

Ante un incremento salarial los precios subirán, no de inmediato, pero si lo hará con seguridad en un período posterior. A partir de esta situación sucederá que en los sectores

I y II las ganancias (P_v) se incrementarán en la magnitud del aumento salarial ($I + \alpha$ veces dice Kalecki). Lo mismo sucederá con el sector III, de modo que en definitiva no habrá alteración de la producción y las participaciones relativas entre salarios (W) y ganancias (P_v) no se modificarán, por consiguiente: ¡no hay impacto sobre la distribución del ingreso!

Llegado a este momento de su exposición, Kalecki concluye: “*En consecuencia, habiendo demostrado la falacia de la teoría basada en la ley de Say, que sostenía que los movimientos salariales inciden de manera directa y plena en la distribución del ingreso, llegamos ahora al extremo opuesto de afirmar que no ejercen influencia alguna sobre dicha distribución*” Pero afirma que “*esta conclusión se basa en el insostenible supuesto de que existe la competencia perfecta. En realidad sólo abandonando dicho supuesto y penetrando en el mundo de la competencia imperfecta y de los oligopolios, nos es posible arribar a una conclusión razonable sobre el impacto de las negociaciones o convenios salariales sobre la distribución del ingreso*” (“*Ensayos escogidos...*” edic.cit. p. 180)

Para Kalecki, como hemos visto en capítulos anteriores, las empresas de cada rama de la economía determinan el precio de su producto (p) incrementando el costo directo (u), (costo promedio de los salarios W + materias primas M), con el objeto de cubrir sus gastos y obtener ganancias. Pero este precio más elevado depende de la función $f(p_a / p)$ que establece límites a los sobreprecios que se fijan. Ahora bien, la función creciente f depende de la actividad de los sindicatos, por lo que sus valores serán inferiores debido, precisamente, a la existencia

de aquellos. Con esto, pues, se da un impacto en la distribución del ingreso, ya que los precios bajan por el poder sindical y descienden los valores de las funciones f .

Esto es lo que llevó a Kalecki a afirmar que un aumento de los salarios, como expresión de un poder acrecentado de los sindicatos, tiende a aumentar la ocupación, contradiciendo el dogma de la doctrina ortodoxa neoclásica. Y, por el contrario, disminuciones salariales como consecuencia de un debilitamiento de aquél poder, tiende a que la ocupación baje “... *un alza salarial que demuestre un aumento del poder sindical determina –contrariamente a lo afirmado por los preceptos de la economía clásica- un aumento de la ocupación. E inversamente, una disminución de los salarios, reveladora de un debilitamiento del poder de negociación de los sindicatos conduce a una reducción del empleo. Durante un período de depresión, la debilidad de los sindicatos, manifestada en su aceptación de reducciones salariales, contribuye a agravar el desempleo en lugar de aliviar o remediar el problema*” (“*Ensayos...*” p. 185)

Kalecki señaló otro procedimiento de lucha de clase diferente de las negociaciones. Por ejemplo planteó actuar sobre el nivel del costo de vida para mantenerlo bajo mediante dos procedimientos: 1º) acciones tendientes a controlar los precios, cuyas virtudes nunca han aparecido ya que los mecanismos para evadirlos llevan a la aparición de transacciones “en negro”, podría provocar “...*escasez de productos y una distribución fortuita de los mismos*”; y 2º) desplegar políticas de subsidios a los llamados bienes-salario, financiándolos por medio de una imposición a las ganancias que llevaría a una reducción de precios sólo “*después de bastante tiempo, al estimular la inversión en las industrias de productos salariales*”. En caso de oposición empresaria y estatal, no obstante, estarían dadas las condiciones para desarrollar movimientos de huelga para alcanzar apoyo a los partidos obreros con representación parlamentaria y lograr los objetivos.

Finalmente Kalecki hace una aclaración sobre la exposición anterior de sus ideas “*La redistribución del ingreso, trasladándola de las ganancias a los salarios...solamente es factible si existe un exceso de capacidad. De otra manera resulta imposible aumentar los salarios en relación con los precios de los bienes-salario porque los precios son determinados por la demanda y las funciones f se vuelven inoperantes*”

Es posible advertir, para concluir, que la teoría de la distribución de Kalecki es altamente original cubriendo el nivel técnico académico al que unió una concepción realista de los mercados y del conflicto de las clases en la economía capitalista, demostrando simultáneamente que nada tiene que hacer la productividad marginal ni las funciones de producción.

Bibliografía

Fabio Petri, “*Implicaciones para la Política Económica de algunos recientes resultados en la Teoría Económica*” Quaderni, Università di Siena, 2003

Luigi Pasinetti, “*Crecimiento económica y distribución del renta*” Alianza Universidad Madrid 1974.

George R. Feiwel, “*M. Kalecki: contribuciones a la teoría de la política económica*”, FCE, 1987.

Michal Kalecki, “*Teoría de la dinámica económica*”, FCE – 1956.

—————.- “*Ensayos escogidos sobre dinámica de la economía capitalista*” FCE – 1977

—————.- “*Estudios sobre la teoría de los ciclos económicos*” Ediciones Ariel – 1970

—————.- “*Las ecuaciones de la reproducción de Marx y la economía moderna*”, Mondadori, Editore, 1969

Robinson, Joan, *Introducción a “Estudios sobre la teoría de los ciclos económicos”* Ariel, 1970.

Lange, Oskar “*Teoría de la reproducción y de la acumulación*” Editorial Ariel, 1970.

Jorge Miglioli, “*Acumulação de capital e demanda efetiva*” T.A. Queiroz, Editor, San Paulo, 1989.