

Grupo 2: Distribución del ingreso y pobreza

Marx, Keynes y Kalecki: sus conexiones en la teoría la distribución del ingreso, el valor de cambio y la naturaleza del capital

Marcos Esteban Gallo

Grupo de Estudios del Trabajo (GrET)
Facultad de Ciencias Económicas y Sociales
Universidad Nacional de Mar del Plata
Funes 3250 – CP B7602AYJ – Mar del Plata
marcosgll@yahoo.com.ar

Introducción

El presente trabajo busca realizar un aporte a la discusión teórica acerca la existencia de conexiones entre los tres autores mencionados en lo que se refiere a sus respectivas teorías de la distribución del ingreso, el valor de cambio y la naturaleza del capital, con el propósito de contraargumentar a la teoría económica neoclásica, que constituye la visión predominante en el ámbito académico. Si bien Marx, Keynes y Kalecki abordan estos tópicos desde perspectivas distintas, en esta ponencia se sostiene que la óptica desde la cual cada uno de los autores enfoca el problema se encuadra en una matriz común en la cual la distribución del ingreso –y por ende la participación de los asalariados en el producto- se determina en virtud de un proceso en el cual resultan decisivas las relaciones de fuerza entre las partes intervinientes. Esto permitiría contraponer los enfoques de estos tres autores con la teoría neoclásica, según la cual la distribución del ingreso depende de cuestiones técnicas que aparecen involucradas en la productividad marginal de los factores.

En el desarrollo de este trabajo se argumenta que una teoría de la distribución se complementa necesariamente con una teoría del valor de cambio, del salario, de la ganancia y de la naturaleza del capital. En efecto, si para Marx la plusvalía es una apropiación del producto del trabajo a favor del capitalista que este último puede efectuar porque posee la propiedad de los medios de producción, para Keynes el hecho de que el capital pueda rendir un flujo de beneficios superior a su costo de reposición se debe a que el capital es un bien escaso, y por ello su propietario puede extraer una renta que, en rigor, sustrae del proceso de circulación antes que de la producción. Mientras que para Kalecki los beneficios del capital están en relación directa con el grado de monopolio, de modo que los capitales más

concentrados pueden captar una renta mayor de la circulación gracias a su capacidad para influir en la estructura de precios relativos.

En esta ponencia se sostiene que los tres enfoques mencionados tienen como trasfondo una concepción del valor trabajo de raíz ricardiana-marxista y una teoría de la distribución donde la relación salarios/ganancias se determina a partir de las relaciones de fuerza existentes entre trabajadores y capitalistas. Asimismo, esto implica una teoría del capital en la que el mismo no es capaz de generar nuevo valor de cambio, razón por la cual la ganancia del capitalista se concibe como una apropiación del producto del trabajo.

Salarios, ganancias y desempleo en Marx: la dinámica cíclica del capitalismo

En la teoría marxista el análisis de los salarios, las ganancias y el desempleo aparece íntimamente ligado al concepto de la teoría del valor y de la dinámica cíclica de la economía capitalista. Lejos de la idea de equilibrio, en el esquema marxista se concibe al capitalismo como un sistema sujeto a fluctuaciones cíclicas que inciden en la dinámica de los salarios, los beneficios capitalistas y el desempleo.

Si bien no se niega que las relaciones de oferta y demanda de empleo incidan en la dinámica de los salarios reales, éstos están determinados en primera instancia por el *valor de cambio de la fuerza de trabajo*. Este concepto debe ser entendido en el marco de la ley general de valor, según la cual el valor de cambio de una mercancía está dado por el tiempo de trabajo socialmente necesario para producirla. Según Marx, mientras que la heterogeneidad de valores de uso es una condición para que distintas mercancías se enfrenten en el mercado, se requiere que las mismas posean una cualidad común a fin de poder efectuar la comparación cuantitativa que regula la proporción del intercambio. Esa cualidad es la de ser productos del trabajo humano –trabajo entendido en sentido abstracto, es decir, prescindiendo de sus diferencias cualitativas-. Para Marx, esta propiedad es lo que confiere y regula el valor de cambio a una mercancía: “Un valor de uso o un bien, por ende, sólo tiene valor porque en él está *objetivado o materializado trabajo* abstractamente humano” (Marx, 2004: p. 47, cursivas en el original). ¿Cómo se establece entonces la magnitud del valor de cambio? Por la cantidad de ese elemento común –el trabajo abstracto- de la cual la mercancía es su materialización. Por ende, “Es sólo la *cantidad de trabajo socialmente necesario*, pues, o el *tiempo de trabajo socialmente necesario para la producción de un valor de uso*, lo que determina su magnitud de valor”

(Marx, 2004; p. 48, cursivas en el original). Aquí, el *trabajo socialmente necesario* se refiere al tiempo de trabajo promedio requerido para producir un valor de uso en las condiciones técnicas normales vigentes en una sociedad y con el nivel promedio de destreza e intensidad de trabajo.

Siguiendo este esquema, el valor de cambio de una jornada de fuerza de trabajo¹ estará determinado también por el tiempo de trabajo socialmente necesario para producirla. El valor de la fuerza de trabajo está dado, a su vez, por su *costo de reproducción*, o sea, el valor de los bienes y servicios que típicamente consumen un trabajador y su familia durante una jornada completa. En palabras de Marx (2004; p. 207): “[...] el valor de la fuerza de trabajo es el valor de los medios de subsistencia necesarios para la conservación del poseedor de aquélla.” Aquí, el poseedor de la fuerza de trabajo es el trabajador que la ofrece a cambio de los medios de subsistencia necesarios para él y su familia. Sin embargo, es importante remarcar que para Marx, el conjunto de los medios de subsistencia no se limita a las mercancías imprescindibles para la supervivencia biológica del trabajador y su familia, sino que la misma es una canasta de bienes y servicios determinada cultural e históricamente, y puede exceder con mucho el umbral de la supervivencia biológica. El valor de cambio de esta cesta de bienes y servicios constituye el valor de cambio de la fuerza de trabajo, mientras que el valor de uso de esta última consiste en su capacidad de crear nuevo valor de cambio, es decir, valor de cambio expandido o plusvalor.

Sin embargo, la existencia de un valor de cambio determinado para la fuerza de trabajo que puede ser más o menos estable, especialmente en períodos cortos, no implica que el salario se establezca en una magnitud equivalente a dicho valor. En lugar de ello, el costo de reproducción de la fuerza de trabajo constituye un centro gravitatorio en torno del cual el salario real puede experimentar fuertes fluctuaciones que estarán condicionadas por la evolución del ciclo económico. Asimismo, nada hay en el modelo planteado por Marx, que remita a alguna noción de pleno empleo como situación hacia la cual tienda el mercado de trabajo. Por el contrario, el desempleo de una parte significativa de la fuerza de trabajo es considerado como una situación normal, dando lugar a un *ejército industrial de reserva o superpoblación relativa*, cuya funcionalidad es central en la contención del nivel de salarios y en el mantenimiento de los márgenes de beneficio. De esta manera, tanto las fluctuaciones salariales como las variaciones coyunturales del nivel de empleo giran en torno de los cambios

¹ Es decir, el trabajo considerado en su forma dinámica, o sea, la disposición de un individuo a trabajar durante un tiempo determinado bajo las órdenes de otra persona que le provee la materia prima y los medios de producción necesarios.

en el ejército industrial de reserva, dando lugar a un proceso fluctuante gobernado en última instancia por el ritmo y la forma que toma la acumulación de capital, y en el que se descarta toda idea de equilibrio estable.

Como explica Sweezy (1969), en el proceso normal de reproducción ampliada del capital tiene lugar una acumulación gradual de medios de producción que conlleva, en términos generales, un incremento en la demanda de fuerza de trabajo. Cuando la acumulación sobrepasa cierto límite, la superpoblación relativa tiende a agotarse y la divergencia entre los salarios pagados y el valor de la fuerza de trabajo se amplía a favor de los obreros, afectando de manera adversa la tasa de ganancia del capital. Esta relación inversa entre salarios y ganancias capitalistas regula el ritmo de acumulación de capital, de manera tal que cuando la tasa de ganancia cae por debajo de determinado punto el proceso de acumulación se ralentiza o se detiene, expulsando mano de obra y permitiendo una recomposición del ejército industrial de reserva que elimina la presión al alza de los salarios.

En abierta oposición a las teorías neoclásica y keynesiana, los salarios reales se mueven en forma procíclica, creciendo cuando el desempleo disminuye y viceversa, de manera tal que no se puede establecer una relación causal unidireccional entre salarios y desempleo en ninguno de los dos sentidos². Este punto es de crucial importancia, porque aquí el esquema marxista difiere de las otras teorías mencionadas, no sólo por las relaciones de causalidad que plantea, sino por su propia lógica de pensamiento. Así, mientras que para la teoría neoclásica el nivel del salario real es una *causa determinante* del nivel de empleo, para la teoría keynesiana éste último está gobernado por el nivel de demanda efectiva y el salario real es una variable dependiente *determinada* a su vez por el volumen de ocupación, invirtiendo la relación de causalidad neoclásica. Para Marx, en cambio, entre salarios y desempleo –o lo que es lo mismo, entre salarios y nivel de ocupación- existe una relación dialéctica, en la cual el incremento del empleo genera, mediante el aumento procíclico del salario real, los desencadenantes de su propia negación. De la misma manera, al aumentar el desempleo los salarios reales caen, posibilitando las condiciones para que el empleo vuelva a subir. Tanto el volumen de empleo –o de desempleo- y el salario real son a la vez causa y efecto; ambos se condicionan mutuamente en un proceso cíclico mediado por la tasa de ganancia y por el ritmo

² La crítica de Keynes al modelo neoclásico de mercado de trabajo y los principales lineamientos de la teoría keynesiana son desarrollados a continuación en la presente ponencia.

de acumulación de capital, y donde el ejército industrial de reserva es la variable de ajuste del sistema. Todo el proceso está gobernado, en última instancia, por la ley general del valor.

Sin embargo, si bien el costo de reproducción de la fuerza de trabajo opera como centro gravitatorio de las variaciones del salario, ello no implica que quede determinado endógenamente en un nivel más o menos rígido. Por el contrario, el hecho de que el costo de reproducción de la fuerza de trabajo esté influenciado por cuestiones históricas y culturales, además de por razones técnicas referidas a los procesos productivos, le otorga un margen de flexibilidad que puede ser objeto de negociación entre trabajadores y capitalistas. Como explica Astarita (2008), entre un mínimo de supervivencia biológica y un máximo que erosiona la tasa de ganancia al punto de imposibilitar la acumulación ampliada del capital, existe un amplio margen de negociación dentro del cual es posible mejorar la distribución del ingreso, lo cual dependerá fundamentalmente de la relación de fuerzas entre trabajadores y empresarios.

La alternativa keynesiana frente a la ortodoxia: la crítica de Keynes al esquema neoclásico

El principal libro de Keynes, la *Teoría general de la ocupación, el interés y el dinero*, comienza cuestionando el modelo neoclásico del mercado de trabajo, que era una de las facetas donde más expuesta quedaba la incapacidad de la economía ortodoxa para dar cuenta de la realidad imperante en el contexto de la Gran Depresión de los años '30.

Keynes resume este modelo –que él llama teoría clásica de la ocupación– en dos postulados fundamentales:

- 1) El salario es igual al producto marginal del trabajo.
- 2) La utilidad del salario, cuando se usa determinado volumen de trabajo, es igual a la desutilidad³ marginal de ese mismo volumen de ocupación.

El primer postulado remite a la forma que se construye la función de demanda de trabajo, mientras que el segundo hace referencia a la forma de derivar la función de oferta. La

³ “Por desutilidad debe entenderse cualquier motivo que induzca a un hombre o a un grupo de hombres a abstenerse de trabajar antes que aceptar un salario que represente para ellos una utilidad inferior a cierto límite” (Keynes, 1974; p. 17). Los modelos microeconómicos actuales esquematizan esta conducta mediante un mapa de curvas de indiferencia típico en el que un trabajador individual se enfrenta a la elección entre el ocio y la percepción de un salario. Sólo incrementando el salario real un trabajador consentirá trabajar más horas, sacrificando tiempo de ocio.

interacción entre ambas funciones determina el salario real de equilibrio y el volumen de ocupación.

En relación al primer postulado, la aceptación de la ley de rendimientos marginales decrecientes implica que a medida que se incrementa el nivel de ocupación, *manteniendo fijo el stock de capital utilizado*, el aporte de cada trabajador adicional al producto total disminuye. En consecuencia, a medida que aumenta el empleo, el salario real debe disminuir para equipararse a la productividad marginal descendente del trabajo. A partir de aquí, la teoría neoclásica argumenta que un recorte en los salarios reales es una política pertinente para aumentar el nivel de empleo y de producto.

En cuanto al segundo postulado, éste plantea que el sacrificio que representa para el trabajador una hora adicional de labor crece a medida que se incrementa el total de horas trabajadas. Así, para que un individuo esté dispuesto a ofertar más horas de trabajo, se le debe compensar con un salario real más elevado.

Keynes acepta el primer postulado, pero cuestiona el segundo, al que dirige una serie de críticas. Fundamentalmente, Keynes cuestiona que el nivel de salarios reales refleje adecuadamente la desutilidad marginal del trabajo. Aduce para esto, que si bien ante una rebaja en los salarios nominales puede verificarse un retiro de mano de obra disponible del mercado, no sucede lo mismo cuando la rebaja en los salarios reales se debe a un incremento de los precios.

Keynes afirma también que es falso que los salarios reales dependan de los convenios entre empresarios y trabajadores. Por el contrario, éstos sólo pueden fijar acuerdos sobre el salario nominal, sin que exista un modo de que estos cambios acordados puedan hacer coincidir el salario real con la desutilidad marginal del trabajo. Además, los salarios nominales, en la medida en que conforman una parte de los costos de producción, deberían tener influencia sobre los precios. Así, de acuerdo a los propios principios de la teoría clásica, si los salarios nominales cambian, los precios deberían cambiar casi en la misma proporción, dejando a los salarios reales y al nivel de empleo con poca o ninguna variación. Por ello Keynes descrea de la posibilidad de reducir los salarios reales –y por ende de aumentar el nivel de empleo– mediante recortes en los salarios nominales (Keynes, 1974).

En resumen, Keynes afirma que son dos las objeciones contra el segundo postulado de la escuela clásica. En primer lugar, no se corresponde con los hechos que ante una reducción del salario real debida a un aumento de los precios se produzca una reducción en la cantidad de

mano de obra ofertada. En segundo lugar, los obreros en su conjunto no tienen control sobre el salario real que perciben; sólo pueden establecer convenios sobre los salarios nominales, siendo los salarios reales una variable que depende de muchos otros factores.

En consecuencia, queda invalidada así la prescripción neoclásica que propone un recorte en los salarios reales como remedio necesario y suficiente para eliminar el desempleo involuntario, dejando que el mercado –Ley de Say mediante- haga todo lo demás⁴.

Lineamientos principales de la *Teoría General*

En respuesta a la evidente falta de correspondencia entre la teoría neoclásica y la realidad económica perceptible durante la Gran Depresión, Keynes propone un sistema teórico alternativo que parte de cuestionar la idea de que la oferta crea su propia demanda para cualquier nivel de ocupación.

El núcleo central de la teoría propuesta por Keynes se basa en admitir la posibilidad de que, por diferentes motivos, la comunidad en su conjunto no gaste la totalidad del ingreso. Como observa Keynes, cuando el nivel de ocupación aumenta, también lo hace el ingreso global de la comunidad. Sin embargo, debido a razones psicológicas, cuando el ingreso se incrementa, el consumo crece en menor proporción. De este modo, a medida que aumenta el empleo, se genera una brecha creciente entre el consumo y el ingreso, que requiere ser compensada con un mayor volumen de inversiones. Sólo así podrá sostenerse el incremento de la ocupación (Keynes, 1974).

En consecuencia, la recomendación de Keynes para reducir el desempleo consiste en incentivar la inversión. Por su parte, la teoría de la inversión de Keynes se vincula con su teoría del dinero, la cual afirma que existen distintos motivos que pueden inducir a las personas a atesorar dinero. Los tres motivos mencionados por Keynes son transaccional, precaucional, y especulativo, prestando especial atención al tercero. En efecto, al plantear la posibilidad de una

⁴ La Ley de Say afirma que en todo proceso productivo la suma de las remuneraciones a los factores es igual al valor del producto final, de modo que en el propio proceso de fabricación de un producto se crea el poder adquisitivo necesario para que ese producto sea comprado. A partir de aquí, la teoría económica neoclásica deduce la imposibilidad de que tengan lugar crisis de sobreproducción –o de insuficiencia de demanda- sostenidas en el tiempo. Esto se resume comúnmente en el aserto que sostiene que *la oferta crea su propia demanda*. Si los empresarios tienen la certeza de que cada unidad adicional de producto que fabriquen podrá ser vendida, el producto y el empleo se expandirán *sin necesidad de una intervención activa por parte del Estado*, hasta que se alcance la plena utilización de los factores productivos. Por lo tanto, según la economía neoclásica, no es posible la existencia de situaciones duraderas de desempleo involuntario, a menos que los mecanismos de ajuste del mercado sean indebidamente interferidos.

demanda especulativa de dinero, Keynes afirma que este último puede ser, además de medio de cambio, una reserva de valor, es decir, una de las formas que adopta el ahorro. Aquí, dinero y ahorro son conceptos distintos de lo que plantea la economía neoclásica, y en este cambio conceptual se rompe con la Ley de Say, porque ahora no todo acto de ahorro se traduce necesariamente en un acto de inversión. En cambio, el atesoramiento de saldos líquidos pasa a tener un sentido en sí mismo y constituye una pérdida del sistema por la cual se fuga parte de la capacidad de compra que se genera al retribuir a los factores en el proceso productivo. Para Keynes, la demanda especulativa de dinero -el deseo de atesorar dinero por el motivo especulativo- se encuentra inversamente relacionada con la tasa de interés, en tanto que esta última constituye una compensación por desprenderse del dinero a cambio de activos de menor liquidez.

Frente a la demanda especulativa de dinero, un incremento de la oferta monetaria por decisión del Banco Central provocará un exceso en las tenencias de saldos líquidos por parte de los particulares, parte del cual se canalizará hacia la compra de bonos, elevando así su precio y bajando, por lo tanto, la tasa de interés, hasta que las tenencias de dinero del público estén en equilibrio con el nuevo nivel de oferta monetaria⁵. El dinero, por lo tanto no es neutral, sino que puede tener un efecto concreto sobre el ingreso real mediante la incidencia que la tasa de interés ejerce sobre el volumen de inversiones.

El nivel de inversiones, a su vez, estará determinado por la interacción entre la tasa de interés y la eficacia marginal del capital. Esta última se define como la tasa de descuento a la cual los *rendimientos futuros estimados* de la inversión igualan al monto de la inversión inicial. Aquí, nuevamente Keynes introduce un punto de ruptura con la economía neoclásica y con uno de los conceptos requeridos para el funcionamiento de la Ley de Say. Mientras que para la economía neoclásica el capital tiene un ingreso cierto y calculable –su producto marginal– sobre el cual se estima la demanda de fondos prestables, para Keynes nada hay que asegure el éxito de una inversión. La ganancia que puede reportar un negocio está inexorablemente ligada a la incertidumbre que trae consigo la imposibilidad de conocer con certeza el futuro. El rendimiento que en el futuro que puede reportar un proyecto de inversión que se inicia hoy es apenas *una esperanza* sujeta a una infinidad de contingencias sobre cuya probabilidad sólo puede tenerse un conocimiento incompleto. Por consiguiente, nadie puede asegurar hoy cuál

⁵ Demandar bonos equivale a ofrecer préstamos, con lo cual un exceso de demanda de bonos se corresponde con un exceso de oferta de créditos, cuyo efecto será un descenso de la tasa de interés.

será la tasa de retorno de un proyecto que se inicia. Esta relación intertemporal entre la inversión y su ganancia, y el componente de incertidumbre que media entre ambos, hace que el monto global de inversiones pueda sufrir fuertes oscilaciones sin que haya causas objetivas aparentes para ello. En el esquema keynesiano, la tasa de interés como compensación por la iliquidez, el dinero como posible reserva de valor y la incertidumbre con respecto al futuro condicionando el monto global de inversiones se unen para configurar la posibilidad del desempleo involuntario y persistente.

Salarios reales y salarios nominales en la *Teoría General*

Como se ha visto hasta aquí, la fundamentación de Keynes en contra de la tendencia del mercado a arribar por sí solo al pleno empleo conlleva una refutación del mecanismo neoclásico de determinación de salarios y empleo. En cambio, según este autor, una política eficaz de empleo basada en una flexibilidad a la baja de los salarios nominales debería estar necesariamente mediada por los efectos que estos últimos puedan tener sobre la propensión a consumir, sobre la eficacia marginal del capital y/o sobre la tasa de interés. Cualquier cambio salarial que sea incapaz de modificar alguno de estos tres factores será incapaz de alterar el volumen de ocupación.

Respecto de la incidencia de una rebaja en los salarios nominales sobre la propensión a consumir Keynes es decididamente escéptico. En tal sentido, sostiene que los efectos regresivos en materia distributiva que tendría una política este tipo resentiría la propensión al consumo antes que incentivarla, con lo cual se agravarían los problemas de empleo.

En cuanto a las posibles consecuencias sobre la eficacia marginal del capital, las mismas dependerán de las expectativas sobre la evolución futura de los salarios que tengan los empresarios. Si éstos esperaran que los salarios nominales suban en el futuro, se verían favorecidas las inversiones en el presente, dado que existiría la conjetura de que los costos serán mayores en el futuro. Lo contrario sucede si los inversores suponen que los salarios monetarios caerán aún más; las decisiones de inversión se verían aplazadas debido a que se creería que los costos actuales son superiores a lo que serán en el futuro. Además, en el caso de la fabricación de artículos para asalariados, menores salarios implican menores expectativas de ventas, con lo cual caería aún más la eficacia marginal del capital. En cualquier caso, el efecto de un recorte de los salarios nominales sobre las inversiones es ambiguo y está sujeto a los

débiles y cambiantes fundamentos sobre los cuales los empresarios basan sus expectativas, según explica Keynes en el capítulo 12 de la *Teoría General*.

La tasa de interés *nominal* puede verse influenciada por una disminución de los salarios nominales en la medida en que ésta tenga consecuencias deflacionarias. En efecto, la reducción de precios derivada de una caída en los salarios monetarios incrementará la oferta *real* de dinero, y con ello se posibilitará una baja en la tasa de interés nominal que puede favorecer la inversión. Sin embargo, una caída en los precios también incrementará el valor real de las deudas y la tasa de interés *real*, dificultando el pago de los créditos y pudiendo comprometer la solvencia de los deudores. Esto podría llevar a la quiebra a numerosas empresas y, en última instancia, aumentar aún más el desempleo. Por otra parte, en lo que a la tasa de interés nominal respecta, un recorte de los salarios monetarios equivale a un aumento en la oferta nominal de dinero, siendo infinitamente más fácil de implementar lo segundo que lo primero, dadas las dificultades de orden político y social que conllevaría una estrategia de rebaja generalizada de salarios. Por esta razón Keynes se opone a aquellos que confían en el ajuste automático de los mercados a partir de este mecanismo, y en lugar de ello aboga por una intervención activa del Estado a través de una política monetaria expansiva.

Finalmente, Keynes admite que, en una economía abierta, una rebaja de salarios nominales puede favorecer un crecimiento del empleo mediante sus efectos sobre el comercio exterior, siempre y cuando esto implique una reducción de los costos de producción nacionales con respecto a los extranjeros. Sin embargo, esta política también puede empeorar los términos del intercambio, lo que repercute en una reducción de los ingresos reales.

Teniendo en cuenta los argumentos precedentes, Keynes se manifiesta decididamente en contra de la posibilidad de favorecer el crecimiento del empleo mediante una reducción de los salarios nominales. Además de que tal estrategia sería impracticable en una sociedad democrática, de intentarse daría lugar a una gran inestabilidad de precios que haría difícil efectuar las previsiones requeridas por una economía de mercado: “El resultado principal de esta política sería producir una inestabilidad de precios, quizá tan violenta que hiciera fútiles los cálculos mercantiles en una sociedad económica que funcionara conforme al modelo actual. [...] Solamente en una sociedad altamente autoritaria, en la que pudieran decretarse cambios sustanciales y completos, podría funcionar con éxito una política de salarios flexibles” (Keynes, 1974; p. 237). Por ello la recomendación de Keynes respecto de la política salarial es tratar de mantener los salarios nominales tan estables como sea posible: “A la luz de estas

consideraciones, opino ahora que el mantenimiento de un nivel general estable de salarios nominales es, en general, la política más aconsejable para un sistema cerrado; al tiempo que la misma conclusión será válida para un sistema abierto, a condición de que pueda lograr el equilibrio con el resto del mundo por medio de fluctuaciones en los cambios sobre el exterior” (Keynes, 1974; p. 238). Esta recomendación es además coherente con la posibilidad de los sindicatos, que sólo tienen capacidad para negociar con sus empleadores un determinado nivel de salarios nominales, siendo poco lo que pueden hacer para asegurarse un monto estable de salarios reales.

En suma, en el esquema keynesiano, los salarios nominales requieren de una determinación institucional exógena, no siendo el ajuste salarial un mecanismo válido para incrementar el nivel de ocupación.

Sin embargo, al aceptar el primer postulado de la teoría clásica de la ocupación, Keynes admite el precepto neoclásico según el cual, *con un stock de capital dado*, el salario es igual a la productividad marginal del trabajo. Esto implica que, con una función de producción donde opera la ley de rendimientos marginales decrecientes, el salario real debe disminuir a medida que aumenta el empleo, aunque los salarios nominales permanezcan fijos en virtud de un acuerdo institucional. De esta manera, aunque los salarios nominales respondan a un arreglo institucional, el nivel de salarios reales se ajustará siempre, a través de la mediación del sistema de precios, para igualar a la productividad marginal del trabajo. En este esquema, si aumenta el nivel de ocupación, *dado un stock de capital fijo*, los precios subirán como un reflejo de la productividad marginal decreciente del trabajo, de modo que con salarios nominales estables, los salarios reales caerán conforme desciende la productividad del trabajo. Sin embargo, debe quedar claro que para Keynes, menores salarios reales son una *consecuencia* del incremento del empleo –debido a la vigencia de la ley de rendimientos marginales decrecientes-, pero nunca pueden ser su causa. Por ello desaconseja categóricamente una política de recortes salariales para aumentar el nivel de ocupación.

No obstante, la aceptación del primer postulado de la escuela clásica tiene dos implicancias sobre las que es menester llamar la atención. En primer lugar, el concepto de productividad marginal decreciente requiere variar la cantidad empleada de un factor, manteniendo fijas las dotaciones empleadas de los demás factores. Es decir, se requiere una amplia posibilidad de sustitución entre capital y trabajo, lo cual es una idea, por lo menos,

discutible, si se atiende a la realidad de numerosos procesos productivos que sólo pueden combinar factores en proporciones relativamente rígidas.

La segunda implicancia es aún más cuestionable, dado que para afirmar que los salarios reales bajan cuando aumenta el empleo, el stock de capital utilizado debe permanecer *invariable*. Para una teoría que surge en un contexto histórico de depresión económica y que intenta explicar las causas del desempleo involuntario y persistente, esta idea es, por lo menos llamativa. En efecto, el concepto de desempleo referido en la *Teoría General* es unidimensional, ya que remite únicamente a desempleo de la fuerza de trabajo. El stock de capital, o bien es plenamente utilizado durante la depresión, o bien no se incorporan a la producción las unidades de capital ociosas a medida que aumenta el empleo. Cualquiera de las dos alternativas es completamente inverosímil. En cambio, si se admite que el nivel de utilización de capacidad instalada cae en la depresión y aumenta en la recuperación, acompañando los movimientos del nivel de empleo, no hay razón para argumentar que los salarios reales deben caer cuando se reduce la desocupación.

En un artículo publicado con posterioridad a la *Teoría General* Keynes reconoce esta objeción y afirma que el nivel de los salarios reales no es un determinante importante en las fluctuaciones cíclicas de corto plazo, a menos que se esté en una situación próxima al pleno empleo (Keynes, 1939; citado en Astarita, 2008). Aunque esta idea no invalida en términos lógicos el primer postulado de la teoría clásica de la ocupación, sí le quita relevancia práctica; ahora no sólo el recorte salarial no es una política adecuada para promover el empleo, sino que tampoco es de esperar que la recuperación económica vaya acompañada de una caída de los salarios reales, con lo cual, desde ningún punto de vista la rigidez de los salarios a la baja puede ser señalada como el factor responsable de la persistencia de desempleo involuntario.

Teoría keynesiana del capital y sus implicancias para una teoría de la distribución

Como ya fue visto, el análisis keynesiano de la determinación del nivel de empleo se halla íntimamente ligado al concepto de eficacia marginal del capital. A diferencia del esquema neoclásico, en el que el ingreso que percibe el capital corresponde al aporte que este factor realiza al producto total, en la teoría keynesiana la retribución al capital es una magnitud incierta, sujeta a contingencias futuras. Esta forma de visualizar la remuneración al capital

necesariamente deriva en una determinada concepción de este factor, y más aún, se vincula con una perspectiva específica acerca del valor de cambio y de la distribución del ingreso.

Como se mencionó con anterioridad, para la teoría neoclásica el capital es un factor de producción que realiza una contribución al producto total estimable a partir de un cálculo de ingeniería. La parte del producto total debida a la participación del capital en el proceso productivo es una magnitud cierta, determinada por cuestiones técnicas en las que no cabe hacer consideraciones de orden social o político. Son las condiciones objetivas del proceso de producción las que definen qué parte del producto final se debe a la existencia de capital. En otras palabras, para la teoría neoclásica el capital es *productivo*. La incorporación de capital al proceso productivo ocasiona que se eleve el producto total, y la parte de ese producto debida a la acción del factor capital es pagada al capitalista. No hay aquí incertidumbre ni conflicto en torno a la distribución del ingreso. La remuneración al capital y al trabajo se corresponde con la productividad marginal de cada uno de los factores, es decir, con la parte del producto total debida a la incorporación de una unidad adicional de factor productivo. Así, el beneficio que percibe el capitalista se igualará a la productividad marginal del capital, en tanto que el salario será igual a la productividad marginal del trabajo (Kicillof, 2010).

A su vez, el valor del producto final será igual a la suma de las remuneraciones a los factores productivos, determinados en la forma anteriormente explicada. Es decir, en primer lugar se determinan los beneficios y los salarios a partir del cálculo de las productividades marginales, y luego, la adición de la masa de beneficios y salarios pagados –y de rentas en el caso de que corresponda– da como resultado la magnitud del valor generado.

Keynes, al postular el concepto de eficacia marginal del capital como una variable incierta y sujeta a contingencias se ve obligado a replantear el propio concepto de capital. En efecto, si la retribución al capitalista ya no es una magnitud cierta y definida en términos técnicos, cabe preguntarse en primer lugar por qué esto es así. Para Keynes, la razón de esto estriba nada menos en que el capital *no es productivo* en el sentido neoclásico: “Es mucho mejor hablar de que el capital da un rendimiento mientras dura, como excedente sobre su costo original, que decir que es *productivo*; [...]” (Keynes, 1974: p 190, cursivas en el original). Es decir, el capitalista retira del proceso productivo una magnitud de valor mayor que la que ha aportado, y esa diferencia *no se debe* al aporte que el factor capital realiza al producto total. En cambio, “[...] la única razón por la cual un bien ofrece probabilidades de rendimiento mientras dura, teniendo sus servicios un valor total mayor que su precio de oferta inicial, se debe a que

es *escaso*; [...] Si el capital se vuelve menos escaso, el excedente de rendimiento disminuirá, sin que se haya hecho menos productivo –al menos en el sentido físico.” (Keynes, 1974: p 190, cursivas en el original). Es difícil exagerar la trascendencia de este párrafo; el capitalista sustrae del proceso productivo una cantidad de producto superior a la que ingresa en forma de capital, y esa diferencia no se debe a que el capital es capaz de *generar* nuevo producto, sino a que el capitalista *es propietario de un factor escaso*.

Se impone aquí una pregunta ineludible: si la parte del producto percibida por el capitalista no es generada por el capital, entonces, ¿qué la generó? La respuesta de Keynes no deja lugar a dudas: “Por eso simpatizo con la doctrina preclásica de que todo es *producido* por el *trabajo*, ayudado por lo que acostumbraba a llamarse arte y ahora se llama técnica, por los recursos naturales libres o que cuestan una renta, según su escasez o abundancia, y por los resultados del trabajo pasado, incorporado en los bienes, que también tiene un precio de acuerdo con su escasez o con su abundancia.” (Keynes, 1974: p 190, cursivas en el original). En definitiva, el beneficio del capital constituye una *apropiación del producto del trabajo* que el capitalista puede percibir en razón de que posee un factor escaso necesario para la ejecución del proceso productivo, de la misma manera en que el terrateniente puede exigir el pago de una renta porque controla la provisión de un factor escaso y no reproducible. Si la provisión de bienes de capital fuera lo suficientemente abundante, el rendimiento que éstos proveerían se limitaría al costo de reposición de los mismos, más un margen para compensar el riesgo y el ejercicio de la habilidad y el juicio, así como el trabajo que el propio capitalista realiza en la supervisión del proceso productivo. Es decir, si el capital fuera abundante, el capitalista percibiría un ingreso correspondiente a su propio trabajo en la gestión de la producción, pero no un plus por la mera propiedad de los medios de producción.

En este estado de cosas no habría lugar para el capitalista meramente financiero, es decir, el prestamista que sólo obtiene un beneficio por el hecho de acaparar un factor escaso que pone a disposición del capitalista productivo a cambio de un interés. Esta situación es la que Keynes denomina *eutanasia del rentista*. En efecto, para Keynes, el capitalista financiero es un rentista, de la misma manera que lo es el propietario de la tierra, debido a que ambos perciben un ingreso por el solo hecho de poseer un recurso escaso, de cuyo acceso se ven privados otros actores sociales. En palabras de Keynes: “Hoy el interés no recompensa ningún sacrificio genuino como tampoco lo hace la renta de la tierra. El propietario de capital puede obtener

interés porque aquél escasea, lo mismo que el dueño de la tierra puede percibir renta debido a que su provisión es limitada; [...]” (Keynes, 1974; p 331).

En suma, para Keynes, tanto el capitalista como el terrateniente perciben una renta por el hecho de ser poseedores de recursos escasos, y no por el aporte que el capital y la tierra realizan al producto total. En efecto, sólo el factor trabajo genera nuevo producto, con lo cual debe concluirse que la renta que perciben capitalistas y terratenientes constituye una apropiación del producto del trabajo. Desde este punto de vista, la teoría keynesiana del capital se ubica en sintonía con la perspectiva ricardiana-marxista del valor-trabajo (Kicillof, 2007). Esto tiene importantes implicancias para la teoría de la distribución, ya que desde esta óptica, la distribución del ingreso entre trabajadores asalariados, capitalistas y terratenientes responde a relaciones de fuerza plasmadas en la estructura de la propiedad de los medios de producción.

El análisis kaleckiano de la determinación de los salarios y la distribución del ingreso

El análisis de Kalecki sobre determinación salarial resulta inseparable del problema distributivo, por lo que su esquema aborda en realidad el tema de la participación de los salarios en el ingreso. A partir de un modelo de carácter microeconómico que busca estudiar la participación de los salarios en el valor agregado de una industria, Kalecki arriba luego a una ecuación que explica dicha participación en el conjunto de la industria manufacturera. En tal sentido, como explica Azcurra (2008), la empresa representativa propuesta por Kalecki resulta completamente distinta de la empresa competitiva marshalliana.

Ésta última es una firma relativamente pequeña en relación al tamaño del mercado, razón por la cual no tiene capacidad para influir en el precio de mercado, es decir, se trata de una empresa tomadora de precios o *price-taker*. Esto implica que la función de demanda a la que se enfrenta la empresa individualmente considerada es infinitamente elástica, lo que le permite trabajar a plena capacidad de planta y equipo. Las curvas de costo medio y costo marginal tienen forma de “U”⁶ y se da por sentada una amplia posibilidad de sustitución entre factores productivos.

⁶ Que las funciones de costo medio y costo marginal tengan esta forma es consecuencia de que las funciones de producción y de costo total son polinomios de tercer grado, lo cual se postula a priori de manera axiomática. Esta forma particular de las funciones de costo es lo que permite que en el largo plazo la firma competitiva arribe a una situación en la cual su precio de venta, el precio de mercado, el ingreso marginal y el costo marginal se igualen

Como sostiene Azcurra (2008), esta caracterización de la firma competitiva típica resulta irreal para Kalecki, dadas las condiciones de las principales economías capitalistas hacia mediados del siglo XX. Por el contrario, las condiciones predominantes de concentración del capital y dominio de los mercados por parte de grandes conglomerados de empresas obligan a pensar en otro tipo de firma representativa, la cual, en virtud de que controla una porción relativamente grande del mercado, tiene capacidad para influir en el precio de mercado, es decir, es formadora de precios o *price-maker*.

En estas condiciones, los grupos monopólicos u oligopólicos fijan los precios de venta a partir del establecimiento de un excedente o *mark up* sobre el costo unitario. Naturalmente, cuanto más grande sea la porción de mercado que controla una empresa o un grupo de empresas, mayor será su poder para imponer un sobreprecio más grande sobre los costos de producción, incrementando de esta manera su tasa de ganancia.

Con estos elementos conceptuales, Kalecki elabora un sencillo sistema de ecuaciones con el cual busca explicar cómo el grado de monopolio constituye un determinante central de la tasa de ganancia y de la participación de los salarios en el ingreso; en otras palabras, el grado de monopolio aparece como el principal factor explicativo de la estructura de la distribución del ingreso.

En su modelo, Kalecki parte de la ecuación del valor bruto de producción para una empresa o para una rama industrial específica⁷. Esta ecuación queda definida como sigue:

$$V = M + W + P \quad [1]$$

donde: V = valor bruto de producción; M = costo total de los insumos; W = monto total de los salarios; P = monto total de las ganancias

Si se considera que un mayor valor bruto de producción en relación a los costos es un reflejo del grado de monopolio, puede definirse como una medida de este último al parámetro k , el cual expresa la relación entre el valor bruto de producción y los costos totales:

todos juntos y en forma simultánea al costo medio mínimo. Esta igualdad es el argumento mediante el cual los manuales de microeconomía demuestran la eficiencia de los mercados competitivos.

⁷ El desarrollo matemático de esta sección se basa en el planteo propuesto por Azcurra (2008).

$$k = \frac{V}{W + M} \quad [2] \quad \text{donde: } k = \text{grado de monopolio}$$

A partir de la ecuación [2] el valor bruto de producción puede ser expresado como sigue:

$$V = k(M + W) \quad [3]$$

En todo este esquema resulta central la capacidad de fijación de precios mediante el establecimiento de un sobreprecio o *mark up* por encima del costo unitario. Cuanto más grande sea el *mark up*, mayor será la relación entre el valor bruto de producción (V) y los costos totales, los cuales, como se ha visto, quedan definidos por la suma del valor de los insumos (M) y el monto de salarios pagados (W). En otras palabras, el parámetro k está en relación directa con el *mark up*, el cual, a su vez, depende del grado de monopolio. Por su parte, el monto de las ganancias puede expresarse como el valor bruto de producción menos los costos totales:

$$P = k(W + M) - (W + M) = (k - 1)(W + M) \quad [4]$$

La ecuación [4] indica que el monto de las ganancias sobre los costos totales está determinado por el grado de monopolio. Para expresar la relación entre los salarios y el valor agregado se parte de la noción de que este último es igual a la suma de los salarios (W) y las ganancias (P):

$$Y = W + P \quad [5] \quad \text{donde: } Y = \text{valor agregado}$$

Reemplazando [4] en [5] se obtiene que:

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

La participación de los salarios en el valor agregado queda expresada matemáticamente por la relación entre estos dos componentes, de manera que:

$$w = \frac{W}{Y} = \frac{W}{W + (k-1)(W + M)} \quad [7]$$

Si se divide numerador y denominador por el monto de los salarios pagados (W), la ecuación [7] queda como sigue:

$$w = \frac{1}{1 + (k-1)(1 + j)} \quad [8] \quad \text{donde:} \quad j = \frac{M}{W}$$

Es decir que en la ecuación [8] el parámetro j representa la relación entre el costo de los insumos (M) y el monto de los salarios pagados (W). En definitiva, la ecuación [8] indica que la participación de los asalariados en el valor agregado de una industria o de una rama industrial estará en relación inversa con el grado de monopolio de esa industria (k) y con el costo de los insumos, y desde luego estará en relación directa con el monto de los salarios. Estos dos últimos componentes están contenidos en el parámetro j , de manera que cuando aumenta el costo de los insumos j se incrementa y cuando aumentan los salarios j disminuye. Sintéticamente podría decirse que la participación de los asalariados en el valor agregado está en relación inversa al parámetro j .

El pasaje de la industria individual al conjunto de la industria manufacturera

El análisis precedente está pensado, en principio, para explicar cómo se determina la participación de los salarios en el valor agregado de una industria o una rama industrial específica. Trasladar esta explicación al conjunto de la industria manufacturera presenta complicaciones adicionales, porque lo que para algunas empresas es parte componente del costo de los insumos, será ventas y ganancias para otra. De esta manera resulta más difícil determinar en qué consiste el costo de los insumos para el conjunto del sector industrial, porque en parte los insumos son producidos dentro del propio sector industrial que se quiere analizar.

Al decir de Kalecki, la relación entre los ingresos brutos y los costos primos, y la relación entre el costo de los insumos y el importe de los salarios para la industria manufacturera en su conjunto depende también de la importancia de determinadas industrias en el conjunto

industrial (Kalecki, 1956). Estas industrias serán previsiblemente aquellas que controlen la oferta de insumos estratégicos de los cuales depende la producción de numerosas ramas industriales en las etapas subsiguientes de fabricación. En concreto, las ramas industriales productoras de insumos estratégicos pueden, al igual que los otros sectores industriales, fijar un *mark up* por encima de sus costos de producción que estará en relación directa con el grado de monopolio prevaleciente en estas ramas. Tomando en cuenta esta cuestión, Kalecki transforma la ecuación [8] en:

$$w' = \frac{1}{1 + (k' - 1)(1 + j')} \quad [9]$$

donde: w' = participación de los salarios en el conjunto de la industria manufacturera;
 k' = grado de monopolio en las industrias manufactureras; j' = relación entre el costo unitario de los materiales y el salario por unidad producida

La diferencia entre k' y k está en que el primer parámetro contempla el grado de monopolio del sector industrial desde una óptica más abarcativa, entendiendo que el grado de monopolio puede variar entre distintas fases de producción encadenadas, pero que un elevado grado de concentración en determinadas etapas de los circuitos de producción y comercialización reducirá la participación de los salarios en el valor agregado del sector industrial, aunque en las últimas fases de fabricación del bien final la oferta esté atomizada. Aquí, los sectores más monopolizados no sólo estarán en condiciones de reducir la participación de los salarios en el valor agregado directamente generado por ellos mediante la imposición de un *mark up* más elevado, sino que también podrán capturar parte del valor agregado originado en etapas de producción menos concentradas, ya sea aprovechando su poder monopólico –fijando precios de venta a las sucesivas fases de la producción a las que proveen de insumos-, o bien haciendo uso de su poder monopsónico –imponiendo precios de compra a sus proveedores-.

La diferencia entre j' y j estriba en que en el segundo caso –el de la industria individual– el costo de los insumos es un dato exógeno del sistema, mientras que si se toma el conjunto industrial, debe considerarse que parte de los insumos son producidos dentro del propio sistema que se está analizando. Por esta razón j' está determinado por la relación entre el precio

de los productos primarios y el salario por unidad producida, así como por el grado de monopolio en la industria (Kalecki, 1956).

En lo que respecta a los precios de las materias primas, Kalecki establece una distinción al sostener que los mismos dependen de la demanda, a diferencia de lo que sucede con los precios de los artículos acabados. “La relación entre los precios de dichas materias [las materias primas] y los costos salario por unidad de producción depende de la demanda de materias primas –definida a su vez por el nivel de actividad económica- en relación con su oferta, que es inelástica a corto plazo” (Kalecki, 1956; p. 30). En rigor, para Kalecki, la diferencia en la determinación de precios entre las materias primas y los artículos acabados radica en que la oferta de las primeras se considera inelástica en el corto plazo, mientras que la producción de artículos elaborados o semielaborados puede ampliarse en breves lapsos sin incrementos en los costos unitarios, en la medida en que la industria opera con exceso de capacidad. Sin embargo, no escapa a Kalecki el hecho de que un incremento en el precio de las materias primas –al igual que un aumento de los salarios nominales- afectará al precio de los bienes acabados: “[...] dado el grado de monopolio, los precios de los artículos acabados son funciones lineales homogéneas de los precios de los materiales primarios, por una parte, y del importe de los salarios en todas las etapas de la producción, por otra” (Kalecki, 1956; p. 27). Si esto es así, debe admitirse que un incremento en la demanda de productos terminados afectará su precio aunque exista exceso de capacidad en la industria, dado que un aumento en la producción de este tipo de bienes estimulará también la demanda de materias primas, y con ello un alza en el precio de estas últimas.

En este caso, podría considerarse que una oferta inelástica de materias primas implica que el sector productor de las mismas opera a plena capacidad en el corto plazo. Es decir, aunque una industria en particular funcione con capacidad ociosa, *no es todo el circuito productivo el que está funcionando con capacidad ociosa* si se verifica que una de sus etapas, en este caso la primera, presenta una oferta inelástica. En otras palabras, sostener que la oferta de materias primas es inelástica en el corto plazo equivale a afirmar que una de las etapas del proceso de producción esta operando a plena capacidad. Sin embargo, no todas las materias primas presentan una oferta inelástica a corto plazo. En muchos casos, la oferta de materias primas puede ampliarse o reducirse según los requerimientos de la demanda, con variaciones relativamente menores en sus costos unitarios. En ese caso, quienes posean el control de las fuentes de recursos naturales podrán establecer un *mark up* sobre los costos, de la misma

manera en que lo hacen los fabricantes de productos elaborados o semielaborados. En el caso de las actividades extractivas, ese *mark up* tomará la forma de una renta por la utilización de recursos naturales, y su magnitud estará en relación directa con el grado de concentración existente en la estructura de propiedad de dichos recursos. En otras palabras, *el precio de las materias primas dependerá del grado de monopolio existente en la propiedad de los recursos naturales.*

De esta manera, la forma de determinación del precio de las materias primas se aproxima a la forma en que son establecidos los precios de los productos elaborados o semielaborados. En todos los casos el grado de monopolio resulta un determinante central, tanto de la participación de los salarios en el valor agregado como de la distribución de las ganancias al interior del circuito productivo. En el caso de que alguna etapa de la producción comience a funcionar a plena capacidad –ya sea la fase extractiva, alguna de las etapas intermedias o el tramo final de fabricación del bien terminado- la oferta de esa etapa se tornará inelástica en el corto plazo, la demanda comenzará a incidir en los precios de los productos ofrecidos por ese eslabón de la cadena de producción, y ello se verá reflejado en la estructura de costos del bien final. Entonces, el principio de que el conjunto del sector manufacturero opera con capacidad excedente quedará relativizado, pero no anulado.

Una reinterpretación del esquema kaleckiano

El análisis efectuado hasta aquí permite realizar algunas reflexiones adicionales acerca de la distribución del ingreso en relación al conjunto de la industria manufacturera. Como ya fue explicado, en la ecuación [7] el parámetro k representa el grado de monopolio en una industria en particular, mientras que M es el costo de los insumos empleados por esa industria, que le son provistos por otras ramas productivas. El pasaje hacia el conjunto industrial requiere considerar que parte de los insumos son producidos dentro del propio sistema que se está considerando, razón por la cual el parámetro j de la ecuación [8] es reemplazado por j' en la ecuación [9]. La diferencia entre j y j' busca representar que en el segundo caso el grado de monopolio también debe considerarse como determinante del precio de los insumos. Tal como se argumenta en el apartado anterior, el mismo razonamiento puede ser extendido a las actividades extractivas: cuanto más concentrada esté la propiedad de los recursos naturales,

mayor será el sobreprecio que se podrá recargar a los mismos por sobre sus costos de extracción.

Si se considera que el grado de monopolio en el conjunto del circuito de producción y comercialización está adecuadamente reflejado en el parámetro k' , la ecuación [9] podría reformularse de la siguiente manera:

$$w' = \frac{1}{1 + (k' - 1)(1 + M'/W')} \quad [10]$$

donde: w' = participación de los salarios en el conjunto de la industria manufacturera; k' = grado de monopolio prevaleciente en el conjunto del circuito de producción y comercialización; M' = costo de los insumos producidos *fuera* del circuito de producción y comercialización; W' = monto de los salarios pagados en el conjunto de la industria manufacturera

Así como en la ecuación [7] el precio de los insumos M es un dato exógeno porque los mismos son producidos por sectores distintos del que se está analizando, al extender el razonamiento al conjunto de la industria manufacturera debe considerarse que M' representa el precio de los materiales cuya producción es externa al sistema productivo que se está estudiando, aunque éste sea una estructura compleja con múltiples etapas relacionadas. A diferencia de la ecuación [9], en la cual j' está determinado, entre otras cosas, por el grado de monopolio de la industria, aquí M' no está influido por el grado de monopolio del circuito productivo bajo estudio. En cambio, los precios de las materias primas y los insumos intermedios fabricados dentro del sistema sí están determinados por el nivel de concentración del propio sistema, que queda reflejado en k' .

En resumen, según la ecuación [10], la participación de los asalariados en el conjunto de la industria manufacturera estará en relación inversa tanto con el grado de monopolio existente en las distintas etapas del circuito de producción y comercialización, como con el importe de los insumos y materias primas producidos fuera de dicho circuito, y que por lo tanto constituyen un dato exógeno al mismo. Asimismo, como es lógico, la participación de los asalariados en el valor agregado guardará relación directa con el monto de los salarios pagados.

En definitiva, lo que el esquema kaleckiano muestra es la capacidad de los sectores más concentrados del capital para influir en la matriz distributiva mediante el control del sistema de precios relativos. En este proceso, si bien los salarios nominales son definidos mediante la negociación entre trabajadores y capitalistas, estos últimos tienen la capacidad de incidir en el salario real a través de su capacidad de formación de precios. En otras palabras, los empresarios más monopolizados pueden provocar transferencias de ingresos en beneficio propio a expensas del salario real -y de las ganancias de otras fracciones empresariales- incrementando el *mark up* que adicionan sobre sus costos unitarios.

Es, en definitiva, una relación de poder la que regula el nivel de los salarios reales. Esta relación de poder se juega en dos instancias: en la negociación de los salarios nominales y en la formación de los precios de venta. En este sentido, la existencia de sindicatos poderosos puede favorecer a los trabajadores mediante el logro de mejores salarios nominales y la disuasión a los empresarios para que no trasladen a precios los aumentos de salarios, ante la posibilidad de dar lugar a un proceso de negociación recurrente que desate una espiral ascendente entre precios, ganancias y salarios (Kalecki, 1956). La dependencia de estos factores institucionales relativamente rígidos –el poder de negociación sindical y el grado de monopolio en la industria- ocasiona que, según Kalecki, la estructura de la distribución del ingreso sea relativamente estable, sin importar el volumen de producción y la fase del ciclo en que se encuentre la economía.

Consideraciones finales

Como se ha analizado en el último apartado, en el esquema kaleckiano la concentración en la propiedad del capital permite a los empresarios monopolistas u oligopolistas capturar una parte mayor del excedente mediante la fijación de un *mark-up* más elevado que el que pueden establecer otras ramas productivas menos concentradas. Así, mediante su influencia en la estructura de precios relativos, el capital concentrado puede erosionar el ingreso de los asalariados y el de otras fracciones empresariales más atomizadas, en un proceso que puede visualizarse como una redistribución de plusvalor que tiene lugar en la esfera de la circulación, es decir, en el proceso de intercambio y no en la producción. En este sentido, una parte de las ganancias que obtiene el capital más concentrado puede ser conceptualizada como una *renta* que las empresas monopólicas perciben por el hecho de controlar un determinado tipo de

capital, al cual no pueden acceder las demás fracciones empresariales. Es decir, mediante la fijación de un *mark-up* relativamente elevado por sobre sus costos unitarios, el capital concentrado impone el cobro de una *renta de escasez*, que pagan tanto el capital menos concentrado como los trabajadores asalariados mediante la disminución de sus ingresos reales, efectivizada a través de un aumento de precios en relación a sus ingresos nominales. Si la propiedad del capital se desconcentrara en todas las etapas del circuito de producción y comercialización, la posibilidad de fijar un *mark-up* elevado se estrecharía por efecto de la competencia, con lo cual se reduciría la renta de escasez que pueden cobrar determinados tipos de capital, y se abriría el paso a una distribución del ingreso en principio más equitativa, aunque no necesariamente igualitaria.

Las similitudes entre la perspectiva kaleckiana y la teoría keynesiana del capital resultan notorias. Como ya fue visto, para Keynes el capital rinde un ingreso que es superior a su costo de reposición por el solo hecho de que el capital es escaso, y no porque éste genere nuevo valor. La abundancia de capital llevaría a una situación en la cual la suma de los ingresos futuros descontados que rinde una unidad de capital alcanzaría apenas para cubrir su costo de reposición más un plus para retribuir al trabajo del capitalista. En este estado de cosas no habría lugar para el *rentista*, es decir, aquel actor social que percibe un ingreso por el solo hecho de ser poseedor de un factor escaso que es puesto a disposición de un proceso productivo en el que otros realizan el verdadero trabajo. Eliminado el carácter rentístico del capitalismo – es decir, una vez concretada la *eutanasia del rentista*-, *las remuneraciones que percibe cada agente económico tenderían a estar aproximadamente en proporción al trabajo realizado*. Si bien, a diferencia de Kalecki, Keynes no hace referencia a la concentración del capital, es fácil establecer una analogía entre ambas perspectivas si se considera que el empresario monopólico gestiona la escasez de un tipo específico de capital impidiendo el ingreso de otros capitalistas a la rama o ramas de producción que él controla. Aquí, la percepción de una suma de ingresos superior al costo de reposición del capital se operativiza mediante la imposición de un *mark-up* más elevado que el que pueden establecer otras fracciones empresariales menos concentradas. En ambos esquemas, el ingreso excedente que obtiene el capitalista *no es generado por el capital*, sino que es una *apropiación del producto generado por quienes realmente trabajan*. Esto sitúa a ambas perspectivas teóricas en línea con la teoría marxista del valor-trabajo, y es compatible con la idea marxista de que el capitalista puede apropiarse de una parte del valor generado por la fuerza de trabajo en virtud de que es quien posee los medios de producción; o

lo que es lo mismo, es porque el obrero está desposeído de los medios de producción que se ve obligado a entregarle al capitalista una parte del producto de su trabajo.

En todos los casos, la distribución entre ganancias capitalistas y salarios, así como la distribución de las ganancias entre las distintas fracciones empresariales, responde a una relación conflictiva en la que los ingresos de una clase o fracción de clase suben en desmedro de los ingresos de otra. En última instancia, *es la estructura en la distribución de la propiedad de los bienes de capital y de los recursos naturales la que determina la estructura primaria de la distribución del ingreso.*

Bibliografía

- Astarita, R. (2008). *Keynes, poskeynesianos y keynesianos neoclásicos. Apuntes de economía política*. 1ra ed. Universidad Nacional de Quilmes. Bernal.
- Azcurra, F. (2008). “La teoría de la distribución del ingreso de Kalecki”, *Revista Circus N° 3*, Primavera de 2008, pp. 67-84, Grupo Luján.
- Kalecki, M. (1956). *Teoría de la dinámica económica. Ensayo sobre los movimientos cíclicos y a largo plazo de la economía capitalista*. 1ra ed. Fondo de Cultura Económica. México – Buenos Aires.
- Keynes, J. M. (1939). “Relative Movements of Real Wages and Output”, *Economic Journal*, vol. 49, pp. 34-51. Citado en Astarita (2008).
- Keynes, J. M. (1974). *Teoría general de la ocupación, el interés y el dinero*. 2da ed. 8va reimp. Fondo de Cultura Económica. México.
- Kicillof, A. (2007). *Fundamentos de la Teoría General. Las consecuencias teóricas de Lord Keynes*. 1ra ed. Eudeba. Buenos Aires.
- Kicillof, A. (2010). *De Smith a Keynes. Siete lecciones de historia del pensamiento económico. Un análisis de los textos originales*. 1ra ed. Eudeba. Buenos Aires.
- Marx, K. (2004). *El capital: crítica de la economía política. Libro primero: el proceso de producción del capital*. T. 1. Vol. 1. Siglo XXI Editores Argentina, 1ra ed. 1ra reimp. Buenos Aires.
- Sweezy, P. (1969). *Teoría del desarrollo capitalista*. 5ta ed. Fondo de Cultura Económica. México.