

¿CAMBIOS EN LA DISTRIBUCIÓN DEL INGRESO EN LAS ECONOMÍAS DE AMÉRICA LATINA?

PIERRE SALAMA¹

LOS AÑOS OCHENTA EN AMÉRICA LATINA se caracterizan a la vez por una hiperinflación en varios países, una elevada volatilidad del PIB con tendencia más o menos orientada a la baja, una tendencia al estancamiento de la productividad y una fuerte sangría de los recursos internos para financiar el servicio de la deuda externa. La parte de los salarios en el valor agregado varía fuertemente tanto a la baja como a la alza, por varias razones: 1) La hiperinflación tiene efectos distributivos importantes; “cobra un impuesto” a las rentas (un gravamen inflacionario) cuyo monto aumenta en la medida que las rentas bajan, pero, a la inversa, cuando la tasa de inflación descende, como sucedió durante los breves periodos de estabilizaciones gubernamentales de los precios, el salario real aumenta y su parte en la renta crece. 2) La amplitud de las variaciones de los salarios es mayor que la de la productividad, sobre todo en Argentina, y la recuperación de la actividad no se acompaña inmediatamente de un aumento de los salarios (véase el Anexo). Durante esa década, la parte de las ganancias en el valor agregado aumenta, pero dentro de las ganancias mismas la fracción destinada al financiamiento aumenta, especialmente la que está vinculada al servicio de la deuda externa y sobre todo interna. La tasa de inversión fija baja, a veces de manera drástica. Varios factores explican a la vez el descenso a lo largo de la década de la parte de los salarios en la renta, su volatilidad y el desacoplamiento entre la evolución de los salarios y la de la productividad: la hiperinflación de larga duración entrecortada por estabilizaciones de precios y la volatilidad del PIB.

Los años noventa se caracterizaron por el fin de la hiperinflación, por un crecimiento recuperado, a ritmo lento en Brasil y México, acelerado en Argentina, una volatilidad menos elevada que en los años ochenta en los dos primeros países, pero que siguió siendo importante en el

¹ El autor agradece su ayuda a Miguel Bruno y Ricardo Caffé.

tercero, y por una recuperación del crecimiento de la productividad a un ritmo moderado. Este periodo se caracteriza sobre todo por la apertura rápida y consecuente con el comercio internacional y con la actividad financiera internacional. Entonces se da un primer rompimiento con el pasado. El empleo formal sufre los efectos de la precarización y de la flexibilización del mercado de trabajo, el empleo informal crece con respecto al empleo formal y sobre todo aumenta la diferencia entre el crecimiento de la productividad del trabajo y el crecimiento de los salarios. La parte de los salarios en el valor agregado vuelve a bajar, tras haber aumentado con el fin de la hiperinflación. A excepción del primer año, que se caracterizó por un rápido descenso de la tasa de inflación, las modificaciones en la distribución de las rentas ya no pueden ser explicadas por el alza de los precios, ya que esta última se mantiene en un nivel bajo. En cambio, la globalización comercial y la globalización financiera parecen ser las principales responsables de la baja de los salarios en el valor agregado.

Los años dos mil, más precisamente a partir de 2003-2004, se caracterizan por un crecimiento más elevado que antes, una volatilidad menos pronunciada –si exceptuamos los efectos de contagio de la crisis internacional de 2009–, un crecimiento más sostenido de la productividad del trabajo y un aumento del salario real, acompañado de una disminución relativa del peso de los empleos informales. La ruptura con los años noventa está en la evolución del salario y de la productividad: en lugar de divergir, las evoluciones tienden a ser paralelas, incluso ligeramente convergentes. Asimismo, la globalización no parece bastar como explicación. La globalización comercial, así como la financiera, se profundizaron en los años dos mil, al punto de abrir canales de comunicación privilegiados para la crisis surgida en los países desarrollados en 2008-2009. *Sus efectos sobre la repartición de las rentas “deberían haber” sido los mismos que los que se observaron en los años noventa, y sin embargo se observan efectos radicalmente distintos.* ¿Acaso los efectos de la globalización sobre las evoluciones de la productividad y de los salarios se ven compensados por otros efectos que actúan en sentido contrario?

La globalización comercial, la financiera, la divulgación del progreso técnico y la agudeza de los conflictos distributivos no producen los mismos efectos en la distribución de las rentas en los años noventa que en los dos mil en las economías semi-industrializadas latinoamericanas. Así como la parte en aumento de las ganancias en la renta en los noventa no parece presentar dificultades particulares para la interpretación, la estabilidad aparente de las partes relativas en la renta, incluso el aumento de la parte de los salarios, en los años dos mil parece ser una “sorpresa” según Kaldor,

o un “misterio” según Schumpeter, o finalmente “un reproche a la teoría económica” según Robinson. Las distintas teorías que se empeñan en explicar la repartición del valor agregado insisten, según los autores, en la amplitud relativa de la inversión, la importancia del ahorro, los diferentes tipos de progreso técnico (planeado o no), la amplitud de las capacidades de producción ociosas, la estructura de los costos, la importancia de los productos intermediarios y en la búsqueda de ganancia neta por parte de los empresarios² y seguidamente en el conflicto distributivo.³ Examinaremos los principales modelos macroeconómicos –los de Kaldor, Robinson y Kalecki– con el fin de superar lo que hemos llamado el “reproche a la teoría económica”.

Los análisis que vamos a presentar intentaron principalmente comprender la relativa estabilidad de la distribución funcional de las rentas en distintos momentos desde los años cincuenta hasta los ochenta en los países industrializados. Ciertamente hay dificultades en emplear estas herramientas tal cual para los países semi-industrializados, pues ello significaría ocultar ciertas especificidades del subdesarrollo industrial, como la importante parte del sector informal, las grandes desigualdades de la renta y la tendencia a una desindustrialización precoz (véase el recuadro 2) en las economías semi-industrializadas latinoamericanas.

Antes de pasar a estos argumentos, es de utilidad definir qué es lo que se entiende por distribución de las rentas y examinar la confiabilidad de los datos estadísticos.

I. CONFIABILIDAD DE LA MEDICIÓN DE LA REPARTICIÓN DEL VALOR AGREGADO

Hay dos maneras de medir la distribución de las rentas: la “funcional” y la “personal”.

² La ganancia neta corresponde en Kalecki a la diferencia entre el valor de la producción y la masa salarial, dividida entre la masa salarial.

³ Para una presentación más completa, véase E. Stockhammer, “Determinants of Functional Income Distribution in OECD Countries”, Working Paper 5/2009, 2009, IMA Studies, 58 pp., donde hace una presentación del estado de la discusión en las primeras treinta páginas de su estudio antes de presentar sus propias conclusiones. Véase también D. Panigo, F. Toledo y E. Agis, “Poder de mercado, crecimiento y distribución funcional del ingreso en Argentina”, Buenos Aires, Documento de Trabajo, Ministerio de Economía y Finanzas Públicas, 2008, 59 pp., en http://www.mecon.gov.ar/peconomica/basehome/panigo_toledo_agis_2008.pdf

El abordaje funcional analiza la repartición de la renta entre ganancia y salario. Esencialmente es holista. La evaluación de las partes relativas en la renta es difícil (véase el recuadro 1 a continuación). De ahí que no haya lugar a sorprenderse de que los resultados obtenidos difieran marcadamente según las hipótesis que se utilicen, como lo podemos ver en las dos gráficas que están en el anexo en el caso de Argentina. Los datos que conciernen la parte de los salarios en la renta difieren en más de catorce puntos según si uno se refiere a Basualdo o a Neffa,⁴ por ejemplo. Según Basualdo, la parte de los salarios en la renta, establecida a partir de los datos del Ministerio de Economía de la Nación y del FIDE, en el primer trimestre de 2001 era 31%, en 2003 era 23% y posteriormente aumenta ligeramente para alcanzar 28% en el primer trimestre de 2007, datos que también encontramos, a excepción de algunos matices, en el documento de trabajo núm. 9 del CIFRA-CTA de marzo de 2011. A partir de una metodología diferente, J. Neffa observa evoluciones similares de la parte de los salarios. La calcula en 42.1% en 2001, 34.3% en 2003 y después en 42.9% del valor agregado en 2007.⁵ La recuperación de la parte de los salarios en el valor agregado, desde 2003, se explica esencialmente por la recuperación salarial y el aumento del empleo aunado a una baja relativa del empleo informal. Es significativo y rompe con la tendencia observada en los años noventa.

⁴ Para Argentina, véase: E. Basualdo, *La distribución del ingreso en la Argentina y sus condicionantes estructurales*, Flacso / Clacso, Observatorio Latinoamericano de Geopolítica, 2008, p. 4; E. De la Garza y J. Neffa (eds.), *Trabajo y modelos productivos en América Latina*, Clacso, 2010, pp. 325 y ss.; J. Lindenboim, Kennedy y J. Grana, “El debate sobre la distribución funcional del ingreso”, *Desarrollo Económico*, vol. 49, núm. 196, 2010, pp. 541-571. También encontramos datos cercanos en un documento muy detallado de Lozano C., A. Rameri y T. Raffo, “El debate de la distribución”, Instituto de Estudios y Formación, CTA, 2007, 30 pp. También se puede consultar J. M. Alfonsín y E. Tarallo Gariup, *Distribución del ingreso en Argentina 1950-2007*, Buenos Aires, Asociación del Personal de los Organismos de Control (APOC) 2008; y a G. Cruzes y L. Gasparini, “Desigualdad en Argentina, una revisión de la evidencia empírica”, 1a. parte, *Desarrollo Económico*, vol. 48, núm. 192, 2009, pp. 395-437; y 2a. parte, vol. 49, núm. 193, pp. 3-29, para el análisis de la distribución personal de los ingresos. También véase a Lo Vuolo, *Distribución y crecimiento, una controversia persistente*, Buenos Aires, Miño y Dávila Editores, 2010. Y especialmente el capítulo 3 de CENDA, *La anatomía del nuevo patrón de crecimiento y la encrucijada actual. La economía argentina en el periodo 2002-2010*, Buenos Aires, ECSC, 2010; véanse también los capítulos 4 y 6.

⁵ Al contrario de las convenciones, las rentas “mixtas” ya no son convertidas en salario en los cálculos de Neffa. Se calculan en 11.2% del valor agregado. Los salarios de los trabajadores que tienen empleos informales se contabilizan junto con los salarios de los que tienen un empleo formal. En los cálculos de Basualdo, podemos suponer que todas las rentas (por salario o no) de los trabajadores “informales” no son consideradas, lo que explicaría la débil parte de los salarios en el valor agregado.

RECUADRO 1

La distribución funcional de los ingresos es difícil de calcular

Hay dos métodos para calcular la distribución funcional de los ingresos: el valor agregado puede medirse bien mediante el *precio de base*, bien mediante los *costos de los factores*.^a Los impuestos indirectos y las subvenciones no se consideran de la misma manera en cada uno de ellos. El valor agregado bruto mediante el *precio de base* se descompone en remuneración del trabajo, remuneración del capital y deducciones indirectas netas por parte de las administraciones públicas (es decir, los “otros” impuestos sobre la producción menos las subvenciones de explotación). La producción valorada con el precio de base de hecho es la renta efectivamente percibida por el productor. Entonces se deducen del precio facturado los impuestos indirectos como el IVA porque están ligados a la cantidad producida. Los “otros” impuestos indirectos ligados a la producción, independientes de la cantidad producida, no se sustraen (impuestos a los salarios, impuestos locales). Finalmente, se suman las subvenciones a los productos excluyendo los subsidios de explotación. Para medir el valor agregado con los *costos de los factores*, del valor agregado con el *precio de base* se restan los cobros indirectos netos de las administraciones públicas (es decir, los impuestos sobre la producción menos los subsidios de explotación), de manera que, al final, se descomponga solamente en salarios y ganancias. Según se opte por uno u otro abordaje, el reparto entre ganancia y salario no es el mismo entonces.

La multiplicación de los impuestos, las diferentes formas de tratar las rentas (llamadas “mixtas”) de los empresarios individuales aumentan la complejidad del cálculo y explican también que sea posible obtener cálculos diferentes de la parte de los salarios en el valor agregado bruto. Los empresarios individuales, a saber, los trabajadores “por cuenta propia”, en su mayor parte “informales” en América Latina, desaparecen en cuanto categoría; sus rentas, denominadas mixtas, se convierten en salarios. Esta convención que concierne al tratamiento de los empresarios individuales es problemática y da lugar a numerosos debates en los países industrializados (¿cómo calcular sus “salarios”?), y es aun más problemática para las economías semi-industrializadas cuando se toma en cuenta la importancia del trabajador informal no asalariado.

La metodología empleada es definida rara vez explícitamente, lo que hace difícil la interpretación de los resultados. Las dificultades yacen también en la construcción de los datos: 1) los datos estadísticos no siempre son muy confiables y el significado de las series en un periodo largo no siempre es muy pertinente;

^a Para una presentación de divulgación de las distintas metodologías, véase Ph. Askenazy, G. Cette y A. Sylvain, *Le partage de la valeur ajoutée*, París, La Découverte, 2011, Collection Repères, pp. 35-53; 1-124.

2) a veces es difícil distinguir los distintos impuestos para saber si deben ser incorporados o no; 3) las economías latinoamericanas han sufrido una volatilidad muy pronunciada tanto del PIB como de las capacidades de producción ociosas, de las inversiones y de los salarios.

Los modelos macroeconómicos empleados para entender la evolución de la repartición de la renta (Kaldor, Robinson, etc.) se concibieron para entender la estabilidad de las partes en largos periodos en los países industrializados. Su transposición a los países semi-industrializados es problemática por varias razones: 1) el sector industrial es muy heterogéneo y los comportamientos de *mark up* difieren profundamente según la dimensión de las empresas; 2) los empleos informales están lejos de ser marginales como en los países industrializados; 3) las actividades rentistas, otra vez muy extendidas, producen una gran fragilidad en estas economías cuando surgen choques externos; 4) finalmente, en los modelos macroeconómicos, se ignora la financiarización, siendo que ésta genera nuevos comportamientos que se distinguen por la importancia de los *mark up* impuestos a las grandes empresas por lo financiero en las economías industrializadas y diferentemente en las economías semi-industrializadas

El segundo método de la distribución de la renta, llamado “personal”, relaciona los porcentajes de los individuos y las rentas percibidas por éstos en porcentaje de la renta global. Se funda en la curva de Lorentz. Este abordaje se impuso con el aumento de la potencia del paradigma del individualismo metodológico. Es rico en enseñanzas porque permite comparar las partes respectivas de los ingresos afectados en cada decil, incluso en cada percentil, de la población y de ver cómo la curva de Lorentz se deforma por la influencia de los modos de inserción en la economía mundial (liberal, dirigida), de las especializaciones (exportación de productos de renta *vs.* exportación de productos industriales, y más allá sobre cuáles productos industriales), de los regímenes de crecimiento, de las intervenciones directas e indirectas del Estado en la distribución de la renta. En los países industrializados se observa así que la liberalización de los mercados se acompañó de una distribución más desigual de las rentas desde los años noventa, donde la parte del 1% así como la del 0.1% de los más ricos crece fuertemente. La precisión de las estadísticas latinoamericanas que conciernen los percentiles de la renta no permite saber de manera confiable la parte del 1% de los más ricos y sobre todo saber cómo ha evolucionado.⁶ En conjunto, la

⁶ A excepción notable de Argentina. Véase “The Rich in Argentina over the Twentieth Century, 1932-2004”, de F. Avaredo en A. B. Atkinson y T. Piketty (eds.), *Top Incomes: A Global Perspective*, Oxford, Oxford University Press, 2010, pp. 253-299.

distribución de las rentas, incluida la de los salarios, se ha vuelto menos desigual en los años dos mil en las economías latinoamericanas, a diferencia de lo que se puede observar en los países industrializados.⁷

Estos dos métodos no son idénticos. Uno de ellos analiza la distribución de la renta entre salarios y ganancias, el otro presenta la distribución de las rentas entre las personas físicas –excluyendo a las personas morales o jurídicas– sin importar su origen (salarios antes de impuestos directos netos de las transferencias, dividendos, intereses, alquileres). No obstante, estos dos abordajes son complementarios, ricos y problemáticos. Ricos porque permiten periodizar y de ahí definir diferentes regímenes de crecimiento.⁸ Ricos porque llevan a establecer relaciones entre, por una parte, el volumen y las formas de acumulación (cuáles tipos de progreso técnico) y, por la otra, las variaciones en la repartición de las rentas y viceversa. Problemáticas por dos razones: como ya señalamos, los modelos que vamos a presentar y que apuntalan estas teorías fueron construidos para interpretar la estabilidad a largo plazo de las partes relativas en los países industrializados de los años cincuenta a los ochenta. Problemáticas además porque la agregación de las distintas variables empleadas para construir las dos grandes categorías de los salarios y las ganancias supone hipótesis particular-

⁷ Un ejemplo: En Argentina, en el tercer trimestre de 2003, en el momento en que el presidente Kirchner asume el poder, 10% de los más ricos de la población acaparaban 39.3% de las rentas nacionales y 10% de los más pobres la mitad de lo que llegarían a obtener en el tercer trimestre de 2010, o sea 0.7% de la renta nacional. Según el INDEC, la proporción de las rentas de las personas que provienen del empleo principal, entre 90% de los más ricos y 10% de los más pobres pasó de 10% en el cuarto trimestre de 2003 a 8.3% en el cuarto trimestre de 2010, y los coeficientes de Gini entre las mismas fechas descendieron, pasando de 0.471 a 0.390. Cuando se considera el conjunto de las rentas, y no nada más el que proviene del empleo principal, la primera cifra pasa de 9.7 a 7.7, y los coeficientes de Gini de 0.525 a 0.439 (INDEC, 28 de marzo de 2011). Así pues, la reducción de las desigualdades es innegable, la cual es del orden de 18% durante el periodo y esto a pesar de una corta fase de aumento de las desigualdades en el segundo trimestre de 2010 vinculada a la crisis de 2009 y a los efectos de la inflación. Ciertamente estos datos pueden ser puestos en duda en parte por la subestimación de la inflación a partir de mediados de 2007, pero la tendencia a la reducción de las desigualdades es indubitable, no obstante es menos pronunciada. Ello no deja que las desigualdades sigan siendo en extremo pronunciadas: 10% de los más pobres ganan 216 pesos por persona al mes en promedio, o sea 1.4% de las rentas nacionales y 10% de los más ricos ganan 7 845 pesos, es decir, 32.9% de las rentas nacionales, el doble de lo que ganan 10% de los más ricos que vienen antes que ellos. Véase P. Salama, “Croissance et inflation en Argentine sous les mandatures Kirchner”, *Problèmes d'Amérique latine*, núm. 82, 2011, pp. 13-33; para Brasil, véase C. Decca, “As desigualdades na sociedade brasileira”, documento de trabajo, 2010, mimeo.

⁸ Se define un régimen de crecimiento mediante lo que fundamenta la parte esencial del crecimiento: el mercado interno y, en este caso, la renta de los estratos medios o bien la de las categorías con rentas más modestas; y el mercado externo, en este caso las exportaciones de productos primarios o bien la de los productos industriales, etcétera.

mente fuertes, especialmente las que conciernen las “rentas mixtas”, sobre todo en lo que toca a las economías semi-industrializadas.

II. APORTACIONES Y LÍMITES DE LAS TESIS ACERCA DE LA DISTRIBUCIÓN FUNCIONAL DE LAS RENTAS

– Ricardo fue uno de los primeros en presentar una relación entre la distribución de las rentas que favorecen a los propietarios de terrenos agrícolas y la dinámica del crecimiento. A los trabajadores se les paga un salario que permite únicamente su reproducción física. La inversión en la industria conduce a un aumento del empleo y por tanto a una demanda aumentada de bienes de subsistencia (trigo) que requiere la utilización de nuevas tierras cada vez menos fértiles. El precio del trigo es establecido con relación al costo (marginal) que proviene de la última tierra utilizada, la menos fértil. Entonces, el precio del trigo aumenta a medida que aumenta la inversión y, como el precio corresponde al costo marginal, la renta de los propietarios de terrenos agrícolas aumenta. El costo del trabajo en trigo aumenta pues para los empresarios sin que mejore también el poder de compra de los trabajadores. La parte de las ganancias en la renta total baja por el efecto conjunto del aumento de las rentas y el del salario, lo que produce una tendencia al estancamiento. La relación entre crecimiento, distribución de las rentas y teoría del valor trabajo explican la fuerza y la coherencia de este análisis.

– Con Marx, el análisis es a la vez más pertinente y más profundo por dos razones esenciales. Su teoría del valor no es la misma que la de Ricardo (el trabajo y el valor de la fuerza de trabajo son distintos entre sí y por esta distinción nace la teoría de la plusvalía⁹); el trabajo puede ser productivo pero también puede no serlo. En este último caso, su pago proviene de la plusvalía. Los trabajadores improductivos se dividen en dos categorías, a saber: los que no entran en el ciclo del capital, como el personal doméstico, y los que sí entran en dicho ciclo. Se trata de trabajadores *indirectamente* productivos que permiten disminuir en el tiempo los ciclos del capital, al hacer que sean más eficientes las fases de realización de la mercancía en dinero y del dinero en capital. Aunque se pague mediante la plusvalía, el empleo de estos trabajadores permite obtener más plusvalía.

La ganancia tiene un destino triple: la compra de medios de producción y el pago de salarios a los trabajadores productivos, el pago de los salarios de los trabajadores indirectamente productivos, cubrir el gasto de

⁹ Y también la del fetichismo de la mercancía que explica que las relaciones de producción pueden no mostrarse como lo que realmente son, a saber, relaciones de explotación.

consumo improductivo de los capitalistas (el dinero se gasta como renta y no se transforma en capital en este último caso).

El trabajo indirectamente productivo ha cobrado una amplitud considerable con el desarrollo del capitalismo. Los empleos indirectamente productivos se ubican en los servicios, incluidos ciertos servicios financieros. Las categorías de la compatibilidad nacional no corresponden a los conceptos definidos por Marx.¹⁰ Así pues, es difícil medir la evolución de las partes relativas de los salarios y las ganancias en la renta a partir del abordaje de Marx, cuando tomamos en cuenta la amplitud creciente de los empleos indirectamente productivos con el alza en poderío de la industria de los servicios vinculados a la acumulación, como el *marketing*, y muchos servicios financieros.¹¹

A. La internacionalización de los intercambios comerciales, la superación de Kaldor en economía abierta

– Según Kaldor,¹² la parte de las ganancias depende de la tasa de inversión y de la diferencia entre las propensiones a ahorrar de los capitalistas

¹⁰ Una parte de los salarios, la de los trabajadores indirectamente productivos, se paga mediante la plusvalía. Según el abordaje de Marx, estos salarios se inscriben en las ganancias, lo que no es el caso en la compatibilidad nacional. De hecho, muy probablemente es lo que explica que Marx no haya tratado de medir ni la evolución de la distribución de las rentas, ni la tendencia a la baja de la tasa de ganancia, dado que las categorías usuales no corresponden a sus conceptos, algo que con mucha frecuencia olvidan los marxistas cuantitativos. Lo importante para Marx era la definición de las tendencias y el análisis de las fuerzas que las contrarrestan de manera dialéctica. Ciertamente podríamos no tomar en cuenta estas distinciones entre trabajo productivo y trabajo indirectamente productivo e incluso totalmente improductivo, como lo hacen muchos economistas marxistas cuantitativos, pero entonces desaparecería *de facto* el análisis en términos de valor y con esto la teoría del valor y la de la explotación se abandona para favorecer un abordaje straffaiano basado en los precios de la producción, lo que en general no contemplan estos economistas... a veces por no llegar a plantearse la pregunta.

¹¹ La estabilidad aparente de las partes relativas no es contradictoria con el alza de la tasa de plusvalía. En efecto, si $V1$ corresponde a los salarios de los trabajadores productivos y $V2$ a los de los trabajadores indirectamente productivos, $V3$ a los de los trabajadores improductivos, la masa salarial corresponde a $W = V1 + V2 + V3$, con $V2$ en aumento relativo. Sea $P1$ la plusvalía, si suponemos que la parte de la plusvalía destinada a los gastos indirectamente productivos ($P2$) consiste sólo en el pago de salarios, para simplificar, entonces $P2 = V2$. La tasa de plusvalía corresponde a $P1/V1$. La relación entre las partes relativas ganancias/salarios tal y como aparece en la compatibilidad nacional corresponde entonces a P/W , con P para las ganancias. La tasa de plusvalía corresponde a $P1/V1$, es decir, a $(P + P2 + P3) / (W - V2 - V3)$, donde $P3$ corresponde a la plusvalía gastada improductivamente. La estabilidad posible de la relación ganancia salario no entra en contradicción con el alza de la tasa de plusvalía.

¹² Véase N. Kaldor, "Alternative Theories of Distribution", *Review of Economic Studies*, vol.

y las de los trabajadores. Entre más aumente la tasa de inversión, aumenta más la parte de las ganancias en la renta. Entre mayor sea la diferencia entre las propensiones a ahorrar de los empresarios y los trabajadores, menor será la parte de las ganancias. Este mecanismo es keynesiano, porque la inversión no depende del ahorro sino de los *animal spirits* y de las perspectivas de ganancia. Entonces, el encadenamiento es simple. El aumento de la tasa de inversión, en la hipótesis de que hay pleno empleo de la mano de obra y del capital, conduce mecánicamente a un alza de los precios, y entonces los salarios reales bajan gracias a este proceso de “ahorro forzado” y la parte de las ganancias aumenta. Como la propensión al ahorro de los capitalistas es más importante que la de los trabajadores, el ahorro total aumenta y la igualación *ex post* ahorro / inversión se realiza gracias al ajuste mediante los salarios.¹³

Las hipótesis sobre las que descansa el modelo de Kaldor son las de una economía cerrada que tiene pleno empleo tanto del trabajo como de las capacidades de producción. Se pueden aceptar como hipótesis simplificadoras para las economías industrializadas del periodo 1950-1980. No lo son para las economías semi-industrializadas. De esta manera, la aportación de Kaldor es muy limitada para explicar la evolución de estas partes en la renta en las economías semi-industrializadas. El pleno empleo implica un sentido diferente por la multiplicación de las formas de empleo (formal, informal, parcial y de tiempo completo) y los mecanismos que conducen al alza de los salarios son diferentes. La relación entre la tasa de inversión, las propensiones al ahorro y la parte de las ganancias en la renta nacional tal y como la define Kaldor no se verifica en las economías semi-industrializadas latinoamericanas. La tasa de inversión es relativamente baja en América Latina. La parte de las ganancias en la renta debería ser baja, si en lo demás todo está igual, pero es muy alta. La propensión global a ahorrar es débil y la de los empresarios también.¹⁴ La diferencia entre las propensiones a ahorrar de los empresarios y los trabajadores no es por tanto igual de importante que en los países industrializados. El efecto sobre la parte de las ganancias en la renta, para una tasa de inversión dada, no es por tanto considerable.

23, núm. 2, 1955-1956, pp. 83-100; “A Model of Economic Growth”, *Economic Journal*, vol. 67, núm. 268, 1957, pp. 591-624; “Capital Accumulation and Economic Growth”, en F. Lutz y D. Hague (eds.), *The Theory of Capital*, Nueva York, St Martin’s Press, 1961.

¹³ Kaldor introduce en otros modelos el progreso técnico, el aumento de la población, y por último la mejora del nivel de vida de los trabajadores. Preferimos ocuparnos del progreso técnico y del conflicto distributivo a partir de la presentación de otros trabajos (véase *supra*).

¹⁴ La parte de las ganancias gastadas improductivamente en efecto es importante, ya sea en forma de pagos de dividendos convertidos en gastos de consumo, ya sea en compra de títulos financieros de carácter especulativo.

La crítica externa de ciertas de estas hipótesis permite, no obstante, enriquecer el análisis presentado. Elegimos aquí rechazar la hipótesis de la economía cerrada y analizar los efectos de la globalización comercial y de la globalización financiera en la distribución de los ingresos en las economías emergentes latinoamericanas caracterizadas por salarios más elevados que en las economías asiáticas en vías de desarrollo.

– La globalización es el resultado de un largo proceso de apertura que ha tocado al conjunto de las economías del planeta. La internacionalización en aumento de las actividades se tradujo en una expansión generalizada del comercio, más o menos intensa y sostenida según cada país. Esta tendencia se vio reforzada a partir de los años noventa.

Las economías emergentes latinoamericanas sufren una fuerte competencia de parte de los países asiáticos en productos poco sofisticados y de parte de los países industriales en productos más sofisticados. Puesto que la diferencia de los salarios entre las economías emergentes latinoamericanas y asiáticas es superior a la diferencia de productividad, se entiende que la competitividad de las economías asiáticas emergentes pueda ser fuerte. Puesto que la diferencia salarial entre estas economías latinoamericanas y los países industrializados no es suficientemente elevada como para compensar la diferencia de productividad, la competitividad los afecta negativamente. Esta restricción de competitividad aumenta cuando la tasa de cambio se aprecia con respecto al dólar. Tal es el caso en América Latina, con algunas excepciones; tal no es el caso en los países asiáticos en estos últimos años.¹⁵ Cuando el tipo de cambio se aprecia, la tasa de salarios expresada en

¹⁵ De los diez países que tuvieron la apreciación más alta de su moneda nacional de junio de 2009 a mayo de 2011, cinco son latinoamericanos, ninguno es asiático. Véase R. Albrieu, “La enfermedad brasileña y sus causas”, Working Paper, 2011, 8 pp. La tendencia a la apreciación de las monedas nacionales se vio reforzada tras la crisis de 2008-2009. Las elevadas tasas de interés con respecto a las que estaban en vigor en los países industrializados, incluso las perspectivas de ganancias al alza en razón de la recuperación del crecimiento en las economías emergentes, atraen capitales extranjeros, carteras de inversión e inversiones directas extranjeras, y alimentan el alza del tipo de cambio nacional. Ésta mejora la rentabilidad en dólares de los capitales y constituye un factor adicional que resulta atractivo para estos capitales y de alza de los tipos de cambio de las monedas nacionales con respecto al dólar. La bibliografía es vasta sobre esta cuestión; véase Bresser Pereira, *Mondialisation et compétition, pourquoi certaines économies émergentes réussissent et d'autres non*, París, La Découverte, 2009. Esta tendencia a la apreciación de las monedas cuando los capitales fluyen del extranjero y/o cuando hay excedentes de la balanza comercial a consecuencia del alza de precios de las materias primas, puede ser contrarrestada de dos maneras: la primera consiste en el cobro de impuestos a las entradas y hasta las salidas de capitales dentro de un cierto tiempo de presencia, con el fin de evitar las entradas estrictamente especulativas; la segunda consiste en manipular los instrumentos de política monetaria privilegiando la esterilización de la moneda nacional emitida en contraparte de las entradas de capitales mediante el manejo de las reservas obligatorias y la emisión de bonos específicos.

dólares aumenta aunque dicha tasa permanezca constante expresada en moneda local. De ello resulta una incapacidad por parte de estos países de obtener una balanza de pagos positiva de los productos industriales, tal el caso de Argentina, de Brasil desde 2006, de México. Y en ciertos casos, un proceso de desindustrialización “precoz” se observa como en Brasil (véase el recuadro 2). En estas condiciones, esta restricción de competitividad específica es un poderoso freno al alza de los salarios. Si éstos aumentan en términos reales, en general se da en detrimento del saldo de la balanza comercial. Eso es lo que explica que el crecimiento de los salarios reales haya sido inferior al de la productividad del trabajo. Este desfase en la evolución de la productividad y de los salarios constituye un hecho característico de los años noventa.

Por último, la financiarización de las empresas se desarrolla con la globalización financiera. Sus efectos se dejan sentir en la evolución de los salarios en la industria y en la de las ganancias destinadas a la inversión. La financiarización pasa por la exigencia de mayores dividendos, por elevadas restricciones de rentabilidad impuestas por el sector financiero y cuando las tasas de interés son elevadas, por un servicio de deuda importante de las empresas. Para que la parte de las ganancias financieras pueda crecer, es necesario que la parte de las ganancias aumente para que la que está reservada a los inversionistas pueda ser mantenida. Esto es lo que explica la baja de la parte de los salarios en el valor agregado y la dificultad de aumentar la tasa de inversión. La restricción financiera reduce entonces la parte relativa de los salarios, lo que limita su crecimiento en términos absolutos. Dicho de otro modo, la probabilidad de que los frutos del progreso técnico sean acaparados sobre todo por las ganancias y poco por los salarios es grande, de ahí la diferencia en aumento entre la evolución de los salarios y la de la productividad.

Así pues, la restricción es doble: una competencia comercial aumentada, financiarización más elevada que explica el declive en la evolución de los salarios y en la de la productividad observada en los años noventa. Esta doble restricción no ha desaparecido todavía en los años dos mil; y, no obstante, la caída se detiene en beneficio de un paralelismo en la evolución de los salarios y de la productividad (véanse las gráficas anexas). Esta explicación, sin ser errada, es por tanto insuficiente excepto si consideramos que la globalización hubiera disminuido, lo que no es el caso.

B. La influencia del progreso técnico y los aportes de J. Robinson

– Aunque concebida a un elevado nivel de abstracción que excluye las especificidades del subdesarrollo industrializado, el abordaje de Joan Robinson

aporta aclaraciones importantes en las relaciones entre los sesgos del progreso técnico y la distribución de los ingresos.¹⁶

Partiendo de un análisis sectorial, la autora caracteriza el progreso técnico según tenga lugar en el sector de bienes de producción o en el sector de bienes de consumo. El progreso técnico es llamado de *capital saving* cuando el aumento de la productividad del trabajo tiene lugar principalmente en el sector de los bienes de producción. La *real capital ratio*, es decir, la relación entre el valor del capital y la masa salarial, baja. Las mismas máquinas, producidas con una productividad mayor, bajan de valor.

En una situación de competencia monopólica, los empresarios pueden escoger entre tener un comportamiento malthusiano, o impedir la llegada de otras empresas. Si la hipótesis es la del comportamiento malthusiano los empresarios compran la misma cantidad de bienes de capital que antes pero cuyo valor es menor (la tasa de inversión en términos físicos sigue siendo la misma pero baja en valor), el empleo en el sector que produce los bienes de producción baja. Esta baja de los empleos se explica por el aumento de la productividad y la no ampliación de los puestos de trabajo. La eficiencia del capital aumenta, ya que para una misma cantidad física de bienes de equipamiento su valor baja. Esta situación puede ser desfavorable para los salarios y favorable para las ganancias. Es inestable por naturaleza, pues suscita la entrada de nuevos empresarios atraídos por el monto de las ganancias. Además, Robinson considera que los empresarios abandonan su comportamiento malthusiano y tratan de tener más máquinas cuyo valor unitario es menor, de manera que su tasa de inversión permanece igual en valor. El sector de bienes de consumo tiene necesidad entonces de más mano de obra y el sector de bienes de producción no se deshace de trabajadores. De ello resulta una presión sobre el empleo que puede ser favorable para los salarios y desfavorable para los empresarios. Entonces la evolución de los salarios puede ser más rápida que la de la productividad. Esta situación incita a los empresarios bien a mantener su margen de ganancia elevando los precios, lo que reduce los salarios reales, o bien a aumentar la productividad del trabajo en el sector de bienes de consumo. En este caso el progreso técnico es llamado *capital using*.¹⁷ Semejante elección conduce a una disminución de la mano de obra ocupada en el sector de bienes de consumo. La presión sobre el empleo baja y el alza de los salarios puede ser entonces inferior a la de la productividad.

¹⁶ Véase J. Robinson, *The Accumulation of Capital*, Nueva York, McMillan, 1956; también se puede consultar a P. Salama, *O processo de subdesenvolvimento*, Petrópolis, Editora Vozes, 1972.

¹⁷ El progreso técnico tiene lugar principalmente en el sector que produce los bienes de consumo. Se manifiesta sobre todo en numerosas innovaciones de orden organizacional, especialmente en la organización del trabajo.

– Los efectos de la apreciación de la moneda se pueden comparar a los del sesgo del *capital saving* del progreso técnico. En efecto, las importaciones se vuelven menos costosas y su composición consiste sobre todo de bienes de equipamiento y de productos intermediarios. El valor unitario de los bienes de equipamiento importados baja y modifica de hecho la estructura de los precios relativos (bienes de equipamiento / bienes de consumo). Esta alteración de los precios relativos se aúna a los efectos de un progreso técnico de tipo *capital saving*, definido en el sentido de Joan Robinson. La eficiencia del capital aumenta. Los empresarios abandonan un comportamiento malthusiano y aumentan su tasa de inversión en términos físicos, al mismo tiempo que mantienen el mismo valor. La presión sobre el empleo aumenta, lo que crea una situación favorable para un alza de los salarios, excepto si los empresarios tratan de aumentar su margen de ganancia modificando los precios, en cuyo caso la parte de los salarios baja relativamente a la de las ganancias. Con esta excepción, la apreciación de la moneda nacional sería así una de las causas del alza de la parte de los salarios en el valor agregado. Esta explicación es atractiva, pero padece varios defectos.

No hay certidumbre de que la apreciación de la moneda mejore la eficiencia del capital y suscite un aumento de la parte de los salarios en la renta. En efecto, la apreciación de la tasa de cambio tiene también otro efecto por naturaleza, el de contrarrestar, totalmente o en parte, el efecto positivo sobre la valorización del capital. El salario expresado en dólares aumenta. Y este efecto es tanto más importante cuanto los bienes producidos necesitan mucha mano de obra con respecto al capital. El costo unitario del trabajo sufre las influencias contrarias del alza de la productividad y del costo del trabajo. La competitividad disminuye más o menos fuertemente según el re-encarecimiento del costo de la mano de obra. Lo que se gana del lado del valor de capital se puede perder del lado de los salarios.¹⁸ Una situación semejante puede llevar a una *desindustrialización “precoz”* (véase el recuadro 2) y a una baja del empleo en la industria.¹⁹

¹⁸ Con más razón si predominan las industrias de baja intensidad en capital.

¹⁹ Cuando no se hace nada en contra de la apreciación de la moneda nacional, hay dos posibilidades de limitar los efectos negativos sobre la tasa de rentabilidad y evitar la amenaza de desindustrialización: 1) favorecer el florecimiento de los sectores de alta intensidad en capital. En este caso, el efecto negativo del alza de los salarios expresados en dólares es limitado y el efecto de *capital saving* gana sobre el efecto salario. 2) Proteger la industria nacional mediante políticas de subvenciones, tasas de interés bajas dirigidas a sectores designados.

RECUADRO 2

La desindustrialización “precoz”

La parte de la industria en el PIB, la de los empleos industriales en el empleo total, baja en general cuando la renta por cabeza alcanza de 8000 a 9000 dólares per cápita a precios constantes de 1986, como recuerda Ricupéro.^a Cuando el peso relativo de la industria manufacturera baja mientras la renta per cápita sólo llega a la mitad de estas cantidades, es posible proponer la idea de que hay una desindustrialización precoz. Es lo que sucede en varios países de América Latina. Es el caso de Brasil, potencia dominante del continente. Fue el caso de Argentina de 1976 a 2003, y a partir de ese último año dicho país atraviesa por un proceso de reindustrialización. No es el caso de México gracias a las industrias maquiladoras.

La desindustrialización en Brasil no es absoluta: la industria de transformación experimenta una tasa de crecimiento positiva. Para un índice de 100 en 2002, la industria de transformación alcanza un índice de 121.5 en el primer trimestre de 2011.^b La desindustrialización en Brasil es relativa a nivel nacional y a nivel mundial. A nivel nacional, la participación de la industria de transformación en el PIB era de 16.8% en 1996 y de 15.8% en 2010; la de las actividades primarias era de 5.5% y 5.8% en la agricultura, y de 0.9% y 2.5% para las industrias de extracción en las mismas fechas (fuente IBGE). Si se toma un índice de 100 en 2004 para la industria de transformación para Brasil, para el mundo, para los países emergentes, las relaciones entre estos índices para Brasil y el mundo, y después para Brasil y los países emergentes, iguales a 1 en 2004, entonces evolucionan desfavorablemente para Brasil. Entre Brasil y el mundo, esta relación queda en 0.98 en 2010 y en 0.75 entre Brasil y los países emergentes en la misma fecha. El peso de la industria en Brasil baja ligeramente con respecto al promedio mundial y cae en el espacio de unos cuantos años con respecto a las economías emergentes. Las evoluciones son parecidas en lo que toca a las exportaciones de productos manufacturados. Entre los mismos años, la relación pasa de 1 en 2004 a 0.74 en 2010 entre Brasil y el mundo. La participación de las exportaciones de productos manufacturados de Brasil en el conjunto de sus exportaciones pasa de 56% en 2005 a 40% en 2010, la de los productos semi-manufacturados permanece estable en 14% y la de los productos de base (materias primas) aumenta considerablemente: 30% en 2005 y 46% en 2010. El excedente

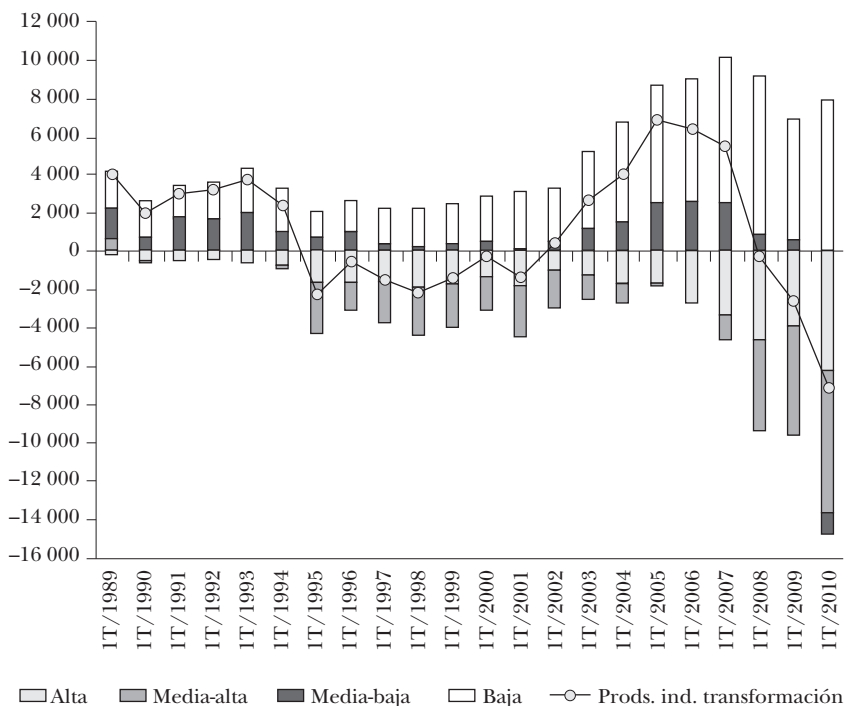
^a R. Ricupéro, “Desindustrialização precoce: futuro o presente do Brasil”, 2011; notas escritas a partir del informe de la UNCTAD, *Trade and Development*, Nueva York / Ginebra, ONU, 2003, sobre todo los capítulos 4, 5 y 6.

^b Fuente: Instituto de Estudos para Desenvolvimento Industrial, “Produção e Balança Comercial: A Indústria de Transformação Brasileira por Intensidade Tecnológica no Primeiro Trimestre de 2011”, Carta IEDI n. 467.

de la balanza comercial de la industria de transformación baja fuertemente de 2005 a 2007: 31.9 miles de millones a 19.5 miles de millones de dólares. Desde 2008 aparece un déficit (-6.2 miles de millones). El déficit aumenta después considerablemente, ya que en 2010 alcanza 33.4 miles de millones de dólares.^c

Cuando consideramos los déficits trimestrales y ya no los anuales, y si descomponemos la industria de transformación según su intensidad en tecnología, observamos que a excepción de los productos de base tecnológica, todos los demás productos están en déficit, como se puede ver en la gráfica que sigue.

Brasil - Productos de la Industria de Transformación por Intensidad Tecnológica, - Balanza comercial (US\$ Millones FOB)



Fuente: Carta IEDI n. 413 “A Balança Comercial Tecnológica da Indústria de Transformação: Dos Reflexos da Crise Aos Reflexos da Recuperação” (1-14).

^c Datos tomados de F. E. Pitres de Souza, “Desindustrialização com pleno emprego: que milagre é esse?”, *Estudos e Pesquisas*, núm. 398, 2011, y provienen a su vez de la FUCEX, de la OBU y de la OMC.

Con la globalización, las empresas menos eficientes tuvieron una tendencia a desaparecer y se vio en los años noventa sobre todo una “de-sustitución de importaciones”, ya que segmentos completos de líneas de producción fueron remplazados por importaciones. Tal proceso se desarrolló con más o menos fuerza según los países, en Argentina más que México o Brasil. La apreciación de la moneda nacional precipitó este movimiento en Brasil y en México, mientras que mantener su moneda depreciada protegió a la industria nacional argentina, la cual mostró una nueva tendencia a la sustitución de ciertos de sus productos importados. En Brasil, la apreciación de la moneda nacional y la liberalización de los intercambios comerciales llegarían a afectar profundamente a la industria y sus capacidades de exportación, como lo muestran los trabajos del IEDI (véase la gráfica inmediatamente anterior). Las ramas que resistieron más fueron las industrias de fuerte economía de escala y las vinculadas a los recursos naturales, mientras las demás tendieron a decaer incluyendo las que tenían un coeficiente elevado de “investigación y desarrollo”, ya que los niveles de productividad alcanzados no podían contrarrestar los efectos de la apreciación de la moneda nacional y la liberalización de los intercambios.

No es posible deducir de la apreciación de la moneda un alza de la parte de los salarios en la renta. Que la parte de los salarios en la renta se haya mantenido e incluso mejorado en los años dos mil se explica entonces por otros factores. Hubo una evolución en el mercado de trabajo: las condiciones del empleo y de la determinación de los salarios ya no son las mismas. Menos empleos informales, aumento del salario mínimo por encima de la productividad, negociaciones salariales por rama, explican en parte el aumento de la parte de los salarios en el ingreso.

C. La influencia de la ganancia marginal y las aportaciones de los análisis en términos del conflicto distributivo en las metodologías kaleckianas

– Según los análisis kaleckianos, los empresarios actúan en dos mercados: el de los bienes, donde son ellos los que ponen los precios; y el del trabajo, donde compran la fuerza de trabajo. Los asalariados, por su parte, sólo actúan en el mercado de trabajo. La oferta viene primero (más exactamente la inversión), la demanda después. Posteriormente, el mercado puede corregir estos precios si la demanda no es suficiente con respecto a la oferta e inversamente. La fijación de los precios refleja así *la estrategia* de las

empresas: depende de su poder de monopolio²⁰ y tiene como fin reforzar tal poder dentro de un horizonte temporal dado, vía la inversión que el margen de ganancia deseado permita. Para ser más precisos, el monto de las ganancias depende del poder de monopolio, del grado de utilización de las capacidades de producción y de los costos directos (salarios y materias primas) e indirectos (tasas de interés y dividendos pagados).

En el abordaje kaleckiano,²¹ la tasa de inflación expresa la divergencia entre la tasa de inversión deseada por los empresarios y la tasa de salario real que deben pagar a los asalariados. La tasa de inflación expresa también la divergencia entre el salario real existente y el que desean los asalariados. Según Ramos, “El papel de la inflación es el de volver compatible *ex post* la distribución de las rentas, las cuales, *ex ante*, no daban lugar a un equilibrio en el mercado de los bienes”.²² El conflicto distributivo es un elemento clave para entender a la vez el crecimiento, la formación de los precios y la distribución de los ingresos.

RECUADRO 3

De Kalecki a Steindl y Dutt

Al descomponer la actividad económica en tres secciones, una que produce bienes destinados a los asalariados que gastan la totalidad de sus salarios en el consumo, otra que produce bienes de lujo destinados al consumo de los empresarios, y por último una sección que produce bienes de equipamiento destinados a la inversión, Kalecki demuestra que la producción de los bienes destinados a los asalariados está completamente determinada por las decisiones de gastos de los empresarios en inversión y consumo tomadas en el periodo anterior. Más precisamente, en una economía cerrada y sin sector público, con la hipótesis de

²⁰ El grado de monopolio depende en Kalecki del tamaño de la empresa, de la elasticidad de la curva de la demanda, de los aranceles, del poder de los sindicatos y por tanto del conflicto distributivo, y por último del ciclo económico. Se puede considerar que en el momento cúspide del ciclo la situación sea favorable a los trabajadores y viceversa.

²¹ Véase M. Kalecki, “The Determinants of Distribution of the National Income”, *Econometrica*, vol. 6, núm. 2, 1938, pp. 97-112; *Selected Essays on the Dynamics of the Capitalist Economy, 1933-1970*, Cambridge, Cambridge University Press, 1971.

²² C. A. Ramos, “Crise et redistribution des revenus, l’expérience brésilienne pendant les années quatre-vingt”, tesis defendida bajo la dirección de P. Salama, Universidad de París XIII, 1992 (p. 227). Véase también P. Salama y J. Valier, *Pauvretés et inégalités dans le tiers monde*, París, La Découverte, 1994, capítulo 2; y P. Salama, *Le défi des inégalités. Amérique latine/Asie, une comparaison économique*, París, La Découverte, 2006, capítulo 1. Las dos últimas obras fueron traducidas al portugués (Nobel, Perspectiva) y al español (Siglo XXI).

que los trabajadores consumen la totalidad de su salario, y que los empresarios aspiran a un *mark up* calculado sobre los costos promedio variables, se puede mostrar que “los asalariados gastan lo que ganan y que los capitalistas ganan lo que gastan”. Dinámicamente, la distribución de las rentas depende entonces de la evolución de la demanda, de la estructura de los costos y del criterio de fijación de precios. El tratar de tener una capacidad extra de producción con el fin de constituir una “reserva estratégica” ante la competencia, explicaría también en parte la distribución de las rentas entre ganancia y salario.

El método desarrollado por Steindl^a es parecido, quien probablemente insiste más que Kalecki en el carácter estratégico de las capacidades de producción. En condiciones oligopólicas de funcionamiento del mercado de bienes, las empresas pueden lograr un aumento de las ganancias sin que haya crecimiento de la demanda. Un crecimiento menor de la acumulación es compatible con una ganancia marginal invariable y una reducción de la tasa de utilización del capital, en cuyo caso el último factor se acerca al que es *deseado* por estas empresas. De ello resulta un aumento del sub-empleo y un excedente de las capacidades de producción y por tanto un estímulo menor para invertir. De una reducción del crecimiento de la acumulación, podemos pasar a una baja absoluta por un movimiento cumulativo que se mantiene por sí mismo. De tal movimiento surge una tendencia al estancamiento.

El modelo de Dutt^b demuestra cuál es el papel de una variación de la distribución de las rentas en la tasa de crecimiento. Partiendo de hipótesis fuertes,^c algunas de las cuales serían posteriormente retiradas, la inversión depende a la vez del espíritu empresarial (*animal spirits*) (*a*), de la tasa de ganancia anticipada (*r*) —entre más elevada sea ésta, mayor será la inversión— y por último, al igual que en Steindl, de la tasa de utilización de las capacidades de producción, determinada mediante la relación entre la producción real y la que se podría obtener si se utilizaran totalmente las capacidades de producción. Como en Kalecki, los empresarios tratan de tener un excedente en las capacidades de producción para responder más fácilmente a las variaciones rápidas de la demanda, pero cuando las capacidades de producción ociosas reales son superiores a las deseadas, tal diferencia influye en la decisión de invertir. Al combinar diferentes ecuaciones simples, se demuestra que la tasa de ganancia varía con la producción para una ganancia marginal y un *stock* de capital dados.

Dutt demuestra que una mejora de la distribución de las rentas en favor de los trabajadores produce un crecimiento más elevado e inversamente. Entre me-

^a J. Steindl, *Maturity and Stagnation in American Capitalism*, Oxford, Basil Blackwell, 1952.

^b A. K. Dutt, “Stagnation, Income Distribution and Monopoly Power”, *Cambridge Journal of Economics*, vol. 8, núm. 1, 1984, pp. 25-40.

^c Sólo hay un bien, el cual es a la vez bien de consumo y bien de inversión. Se trata de una hipótesis denominada ricardiana, la cual permite evitar el problema de la medición del capital: no hay Estado ni progreso técnico.

nor sea la ganancia marginal, menos desigual será la distribución de las rentas para los asalariados, mayor es el crecimiento e inversamente.^d

Según esta tesis, la parte muy elevada de las ganancias en el valor agregado, la debilidad relativa de la parte de los salarios, podrían explicar el débil crecimiento de las economías latinoamericanas desde hace unos treinta años. La mejora de la distribución de las rentas en favor de los asalariados desde comienzos del siglo XXI explicaría la recuperación económica observada. Pero, por más atractiva que sea esta presentación, padece de varios límites vinculados a las hipótesis fuertes en las que se apoya (en Dutt no hay apertura de la economía al exterior, no hay Estado, no hay progreso técnico).

^d Efectivamente, en caso de alza de la ganancia marginal y suponiendo que el ahorro de los asalariados es nulo, los salarios reales bajan y las capacidades de producción ociosas aumentan, lo que lleva a una reducción de la tasa de inversión y de la tasa de ganancia, lo que refuerza las tendencias al estancamiento de la producción.

La productividad promedio de la industria es débil con respecto a la observada en los países industrializados, pero también con respecto a la del sector exportador de materias primas. La dispersión de los niveles de productividad en la industria es particularmente fuerte, más elevada que la que los países industrializados. El tejido industrial es profundamente heterogéneo. Con la liberalización de los intercambios, las restricciones acentuadas de competitividad y la apreciación del tipo de cambio, el nivel de productividad promedio de la industria tiende a elevarse pero persiste la heterogeneidad, ciertas industrias logran impulsar hacia arriba a la productividad promedio y aquéllas cuyos niveles de productividad son demasiado débiles desaparecen. Nada indica, sin embargo, que haya convergencia de los niveles de productividad. Las empresas más amenazadas por la competencia internacional y la apreciación de la moneda nacional buscan al mismo tiempo una protección de parte del gobierno, y a falta de ella comprimen su ganancia marginal para resistir ante la competencia internacional. Las que no pueden hacer frente a esta competencia desaparecen. En conjunto y salvo excepciones en ciertos sectores, las ganancias marginales son más débiles de lo que lo eran antes de la liberalización de los intercambios.

Hay otras tres variables cuyo papel favorece una reducción de la ganancia marginal: cuando termina una inflación fuerte, un mejor acceso al crédito con respecto al pasado, la evolución del conflicto distributivo.

Ya vimos que el final de la alta inflación en los años noventa explicaba la pérdida de influencia de esta variable sobre los salarios reales. El poder

adquisitivo de los asalariados se ve menos mermado por el alza de los precios de lo que hubiera podido ser anteriormente con las altas inflaciones, incluyendo si se establecen mecanismos de indización de los salarios con respecto a los precios. El final de las fuertes inflaciones modifica también los comportamientos de los empresarios: el mercado es más legible, los precios relativos son indicadores más débiles y la búsqueda de una ganancia marginal elevada para prevenirse contra el riesgo inherente a las fallas del mercado en periodo de fuerte inflación ya no es necesaria.

Con respecto al PIB, el nivel de crédito destinado a las empresas es débil si se lo compara al que se alcanza en los países industrializados o en las economías emergentes asiáticas. Pero está aumentando mucho. Así pues, podemos considerar que entre más débil sea este nivel, el financiamiento de la inversión necesitará márgenes más importantes y viceversa. Dicho de otro modo, para una misma tasa de inversión, la ganancia marginal será en promedio tanto más alta cuanto el acceso a los créditos sea débil y viceversa. El acceso más fácil al crédito constituye pues un factor favorable para la disminución de la ganancia marginal, excepto si el acceso al crédito se da con tasas de interés muy elevadas, lo que en muchos sectores ya no es el caso, incluido Brasil.

Por último, el conflicto distributivo evoluciona durante los años dos mil. La baja de la tasa de desempleo desplaza parcialmente la relación de fuerzas en favor de los asalariados, en favor notablemente de aquéllos cuyas calificaciones tengan mucha demanda por parte de los empresarios. El alza del salario mínimo decidida por los gobiernos por encima de los incrementos de la productividad promedio influye en el aumento del salario promedio (véanse las gráficas anexas para Brasil). Las negociaciones salariales por rama de actividad favorecen los aumentos de salario, sobre todo en Argentina.

CONCLUSIÓN

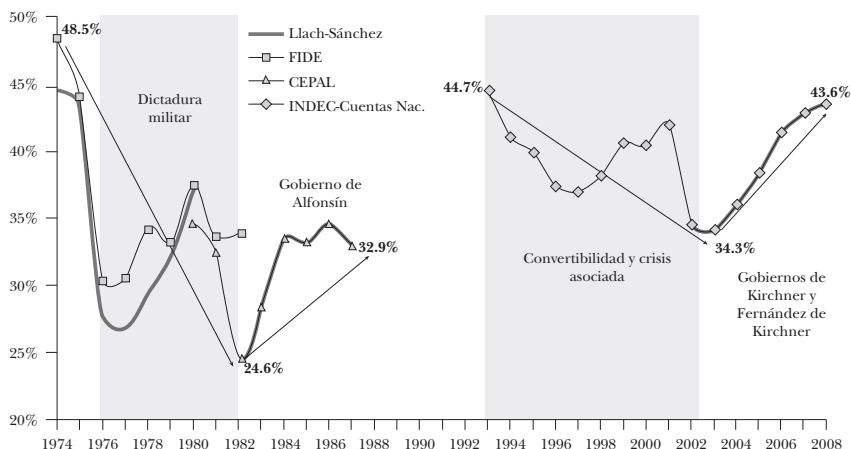
Así como las causas de una degradación de la parte de los salarios en la renta en los años noventa parecen evidentes, el mantenimiento, si no es que la mejora, de la parte de los salarios en la renta en los años dos mil parece una “sorpresa”, un “reproche a la teoría económica”. La apertura a los intercambios internacionales no ha cesado, el peso de lo financiero sigue igual de presente y gravita sobre la parte de los salarios así como sobre la fracción de las ganancias destinada a las inversiones, pero la evolución de las partes relativas en la renta se ha invertido. Esta observación no significa que su influencia haya disminuido, sino que otros factores intervienen en sentido contrario. El cambio de los contextos económicos, sociales y políticos impulsó una modificación de los comportamientos de los empresarios en lo que

toca a las ganancias marginales y una evolución sobre todo institucional del conflicto distributivo. El aporte de las diversas teorías expuestas en lo que precede es importante, pero no basta para explicar la evolución de las partes relativas en la renta. Hace falta reconsiderar el papel del Estado en lo económico. Su papel no se limita a reaccionar ante los “desórdenes del mercado” una vez que han sido detectados. El Estado está *en* el mercado. Participa también en la hechura de dichos desórdenes, tanto como en su superación. Juez y parte a la vez, el papel del Estado en el mercado de trabajo puede ser determinante. Lo fue en parte en los años dos mil, lo que explica parcialmente la evolución de las partes relativas en la renta. No obstante, la estabilidad aparente de las partes relativas en la renta, incluso el ligero progreso de la parte de los salarios, se da a partir de un nivel deprimido, herencia de las décadas de 1980 y 1990, un poco como si hubiera llegado a un tope, a un “vado” difícil de franquear. El “nuevo desarrollismo”, el crecimiento impulsado por la demanda interna, encuentra aquí sus límites.

Traducción de GERMÁN FRANCO

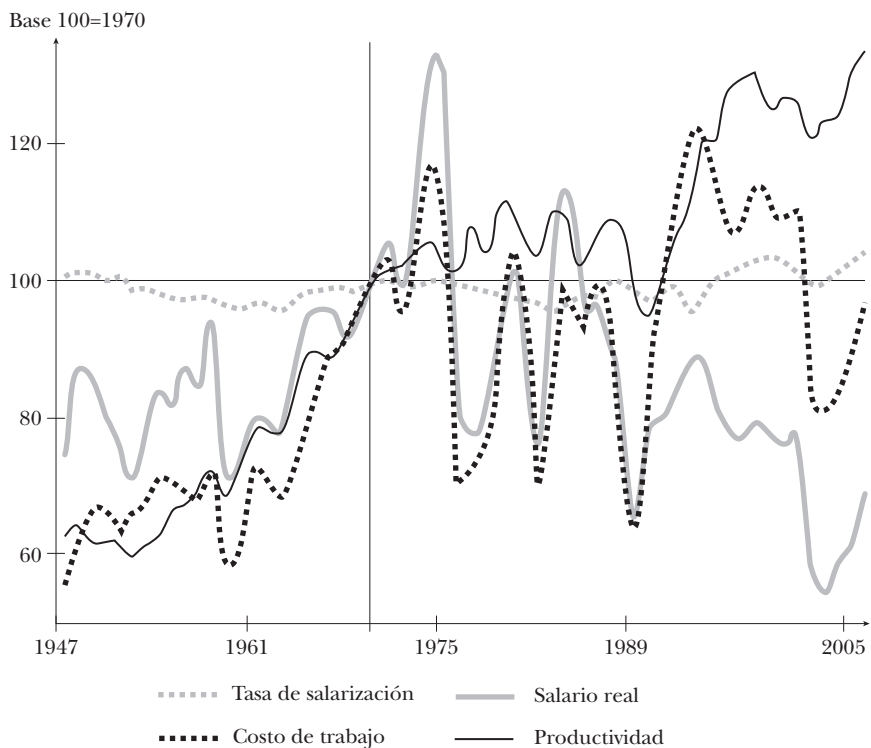
ANEXO

Participación de los asalariados en el PBI de la Argentina



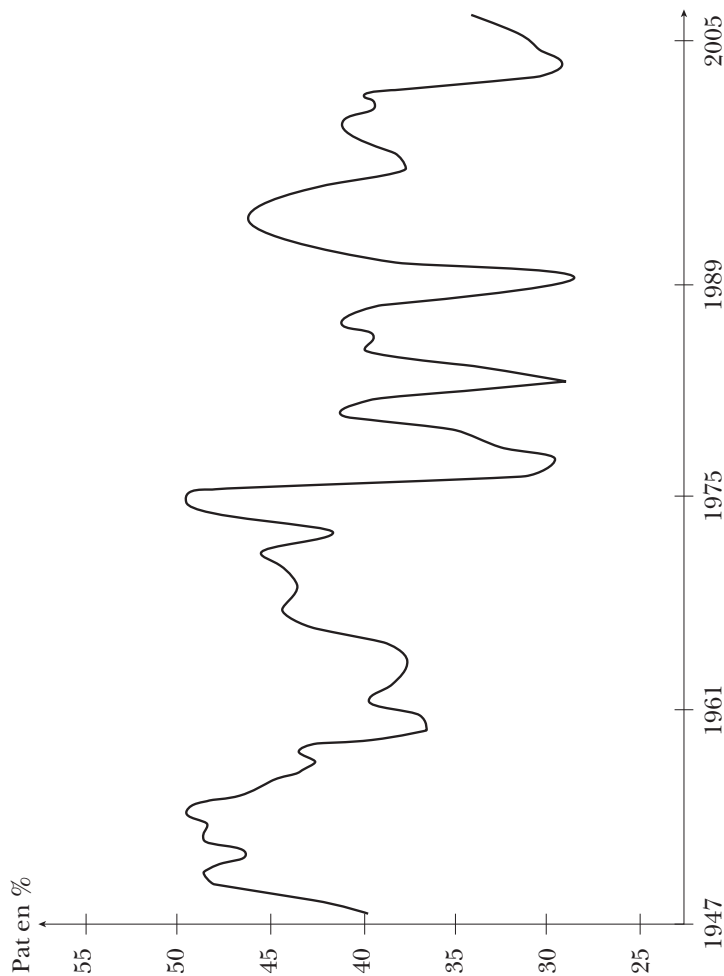
Fuente: elaboración propia con base en datos de Lindenboim *et al.* (*op. cit.*) y Dirección Nacional de Cuentas Nacionales. Nota: Para el análisis econométrico de la sección 4, la serie oficial fue llevada hacia atrás con las tasas de variación del coeficiente del Gini (entre 1987 y 1998 multiplicadas por la elasticidad Gini de la participación de los asalariados en el PBI) y con las tasas de variación de las series de Llach y Sánchez y FIDE (para el periodo 1974-1987). El dato para 2008 es estimado.

Evoluciones de las tasas de empleo asalariado, de los salarios reales, del costo del trabajo y de la productividad a largo plazo (1947-2006; base = 100 en 1970) en Argentina



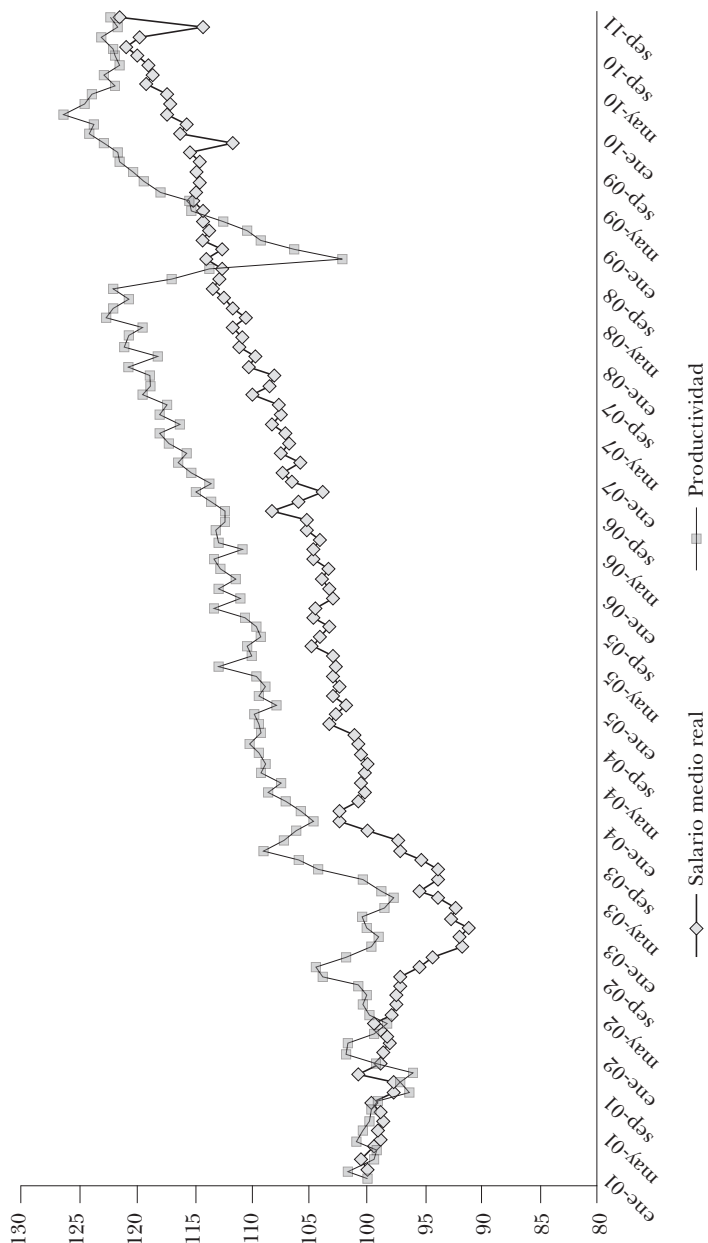
Fuente: elaborado por Lindenboim *et al.* con base en datos del INDEC, J. Lindenboim J., Kennedy y J. Grana, "El debate sobre la distribución funcional del ingreso", *Desarrollo Económico*, vol. 49, núm. 196, 2010, p. 548.

Parte de los salarios en el valor agregado bruto a precios de base
1947-2006 en Argentina



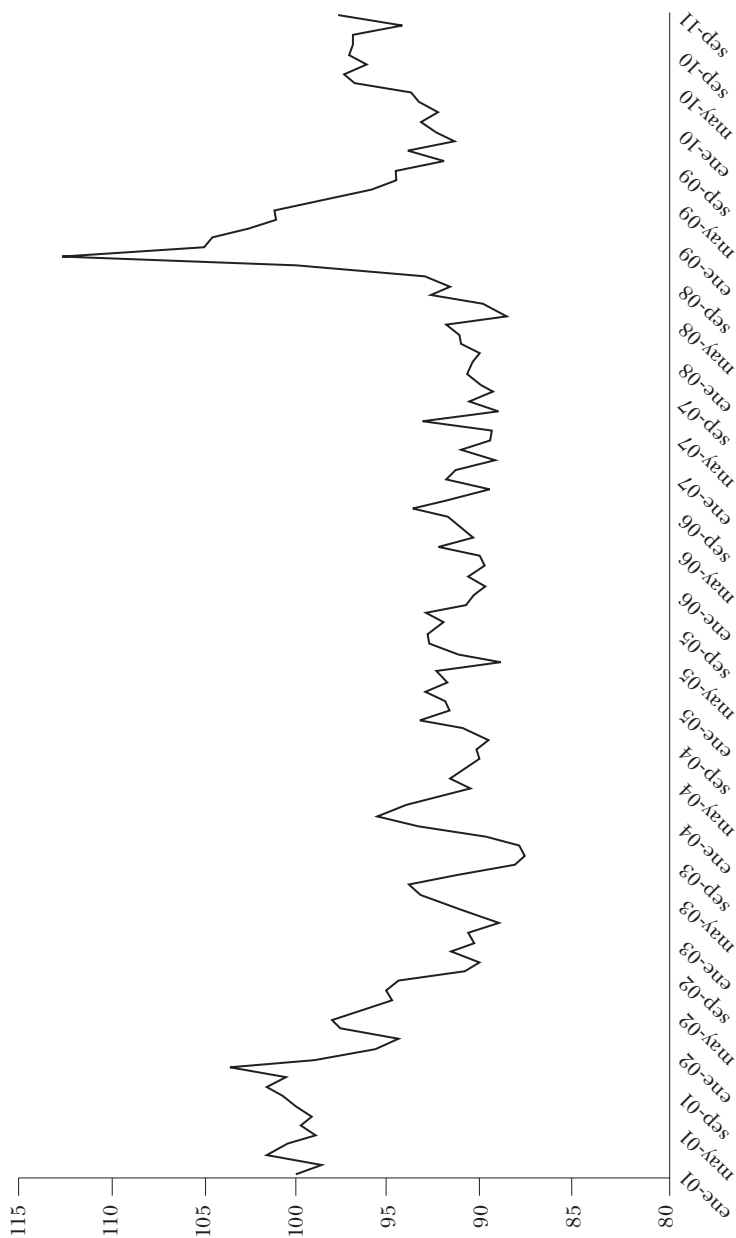
Fuente: CEPED, véase Lindenboim *et al.*, *op. cit.*, p. 544.

Evolución de la productividad y del salario real promedio en la industria de transformación en Brasil, 2001-2011



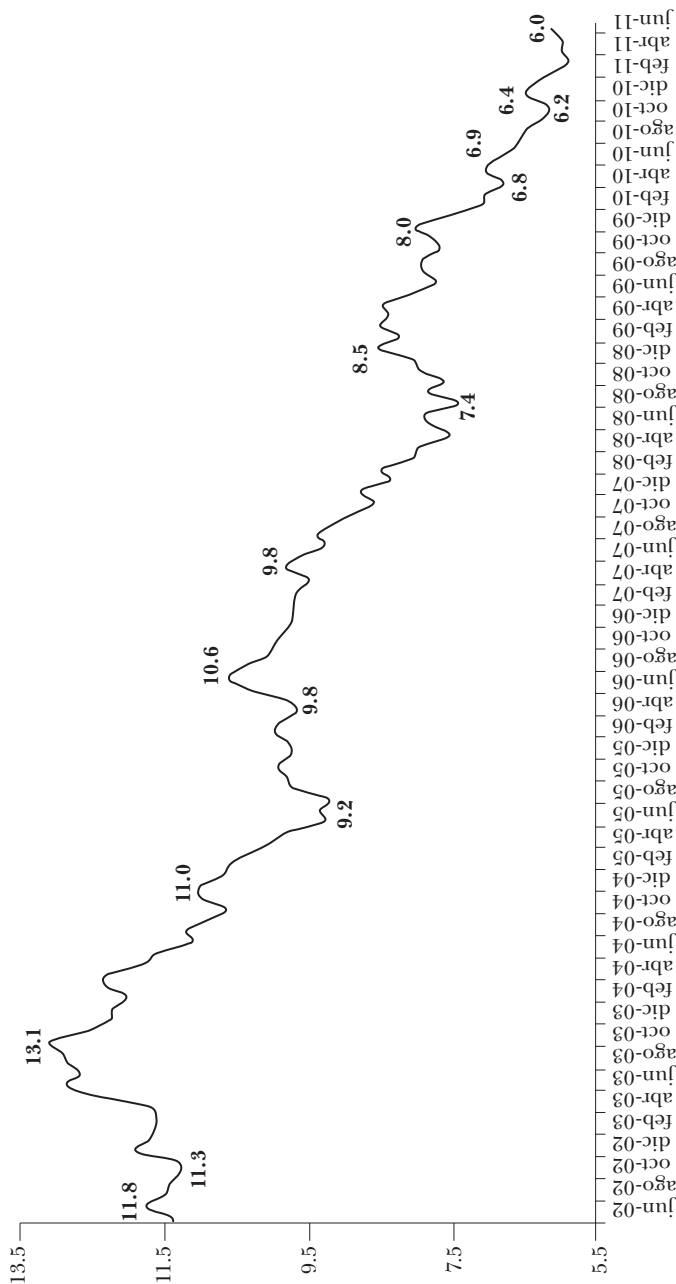
Fuente: Miguel Bruno, con base en Cuentas Intermediarias / Coordinación de cuentas nacionales del IBGE.

Relación ganancia salario en la industria brasileña 2001-2011



Fuente: misma que gráfica anterior.

Tasa de desempleo (ajustada estacionalmente) en Brasil,
junio de 2002 a junio de 2011



Fuente: mce-Bradesco.

BIBLIOGRAFÍA

- Albrieu, Ramiro, “La enfermedad brasileña y sus causas”, Observatorio Económico de la Red Mercosur, Working Paper, 2011, en http://oered.org/index.php?option=com_content&view=article&id=155%3Ala-enfermedad-brasilena-y-sus-causas&lang=es
- Alfonsín, J. M. y E. Tarallo Gariup, *Distribución del ingreso en Argentina 1950-2007*, Buenos Aires, Asociación del Personal de los Organismos de Control (APOC), 2008.
- Askenazy, Ph., G. Cette y A. Sylvain, *Le partage de la valeur ajoutée*, París, La Découverte, 2011.
- Avaredo, F., “The Rich in Argentina over the Twentieth Century, 1932-2004”, en A. B. Atkinson y T. Piketty (eds.), *Top Incomes: A Global Perspective*, Oxford, Oxford University Press, 2010, pp. 253-299.
- Basualdo, E., “La distribución del ingreso en la Argentina y sus condicionantes estructurales”, Flasco / Clacso, Observatorio Latinoamericano de Geopolítica, 2008, 14 pp.
- Bresser-Pereira, Luiz Carlos, *Mondialisation et compétition, pourquoi certaines économies émergentes réussissent et d'autres non*, París, La Découverte, 2009.
- CENDA, *La anatomía del nuevo patrón de crecimiento y la encrucijada actual. La economía argentina en el periodo 2002-2010*, Buenos Aires, ECSC, 2010.
- Cruzes, G. y L. Gasparini, “Desigualdad en Argentina, una revisión de la evidencia empírica”, 1a. parte, *Desarrollo Económico*, vol. 48, núm. 192, 2009, pp. 395-437; 2a. parte: vol. 49, núm. 193, pp. 3-29.
- De la Garza, E. y J. Neffa (eds.), *Trabajo y modelos productivos en América Latina*, Clacso, 2010.
- Dedecca, C., “As desigualdades na sociedade brasileira”, 2010, documento de trabajo, mimeo.
- Dutt, A. K., “Stagnation, Income Distribution and Monopoly Power”, *Cambridge Journal of Economics*, vol. 8, núm. 1, 1984, pp. 25-40.
- Instituto de Estudos para Desenvolvimento Industrial, “Produção e Balança Comercial: A Indústria de Transformação Brasileira por Intensidade Tecnológica no Primeiro Trimestre de 2011”, Carta IEDI n. 467.
- Kaldor, “A Model of Economic Growth”, *Economic Journal*, vol. 67, núm. 268, 1957, pp. 591-624;
- , “Alternative Theories of Distribution”, *Review of Economic Studies*, vol. 23, núm. 2, 1955-1956, pp. 83-100.
- , “Capital Accumulation and Economic Growth”, en F. Lutz y D. Hague (eds.), *The Theory of Capital*, Nueva York, St Martin's Press, 1961.
- Kalecki, M., “The Determinants of Distribution of the National Income”, *Econometrica*, vol. 6, núm. 2, 1938, pp. 97-112.
- , *Selected Essays on the Dynamics of the Capitalist Economy, 1933-1970*, Cambridge, Cambridge University Press, 1971.
- Lindenboim, J., Kennedy y J. Grana, “El debate sobre la distribución funcional del ingreso”, *Desarrollo Económico*, vol. 49, núm. 196, 2010, pp. 541-571.
- Lo Vuolo, Rubén, *Distribución y crecimiento, una controversia persistente*, Buenos Aires, Miño y Dávila Editores, 2010.

- Lozano, C., A. Rameri y T. Raffo, “El debate de la distribución”, Instituto de Estudios y Formación, CTA, 2007, 30 pp.
- Panigo, D., F. Toledo y E. Agis, “Poder de mercado, crecimiento y distribución funcional del ingreso en Argentina”, Documento de Trabajo, Buenos Aires, Ministerio de Economía y Finanzas Públicas, 2008, 59 pp., en http://www.mecon.gov.ar/peconomica/basehome/panigo_toledo_agis_2008.pdf
- Pitres de Souza, F. E., “Desindustrialização com pleno emprego: que milagre é esse?”, *Estudos e Pesquisas*, núm. 398, 2011.
- Ramos, C. A., “Crise et redistribution des revenus, l’expérience brésilienne pendant les années quatre-vingt”, tesis defendida bajo la dirección de P. Salama, Universidad de París XIII, 1992.
- Ricupéro, R., “Desindustrialização precoce: futuro o presente do Brasil”, 2011.
- Robinson, J., *The Accumulation of Capital*, Nueva York, McMillan, 1956.
- Salama, P., *O processo de subdesenvolvimento*, Petrópolis, Editora Vozes, 1972.
- , *Le défi des inégalités. Amérique latine/Asie, une comparaison économique*, París, La Découverte, 2006.
- , “Croissance et inflation en Argentine sous les mandatures Kirchner”, *Problèmes d’Amérique latine*, núm. 82, 2011, pp. 13-33.
- Salama, P. y J. Valier, *Pauvretés et inégalités dans le tiers monde*, París, La Découverte, 1994.
- Steindl, J., *Maturity and Stagnation in American Capitalism*, Oxford, Basil Blackwell, 1952.
- Stockhammer, E., “Determinants of Funcional Income Distribution in OECD Countries”, Working Paper 5/2009, 2009, IMK Studies, 58 pp.
- UNCTAD, *Trade and Development*, Nueva York / Ginebra, ONU, 2003.