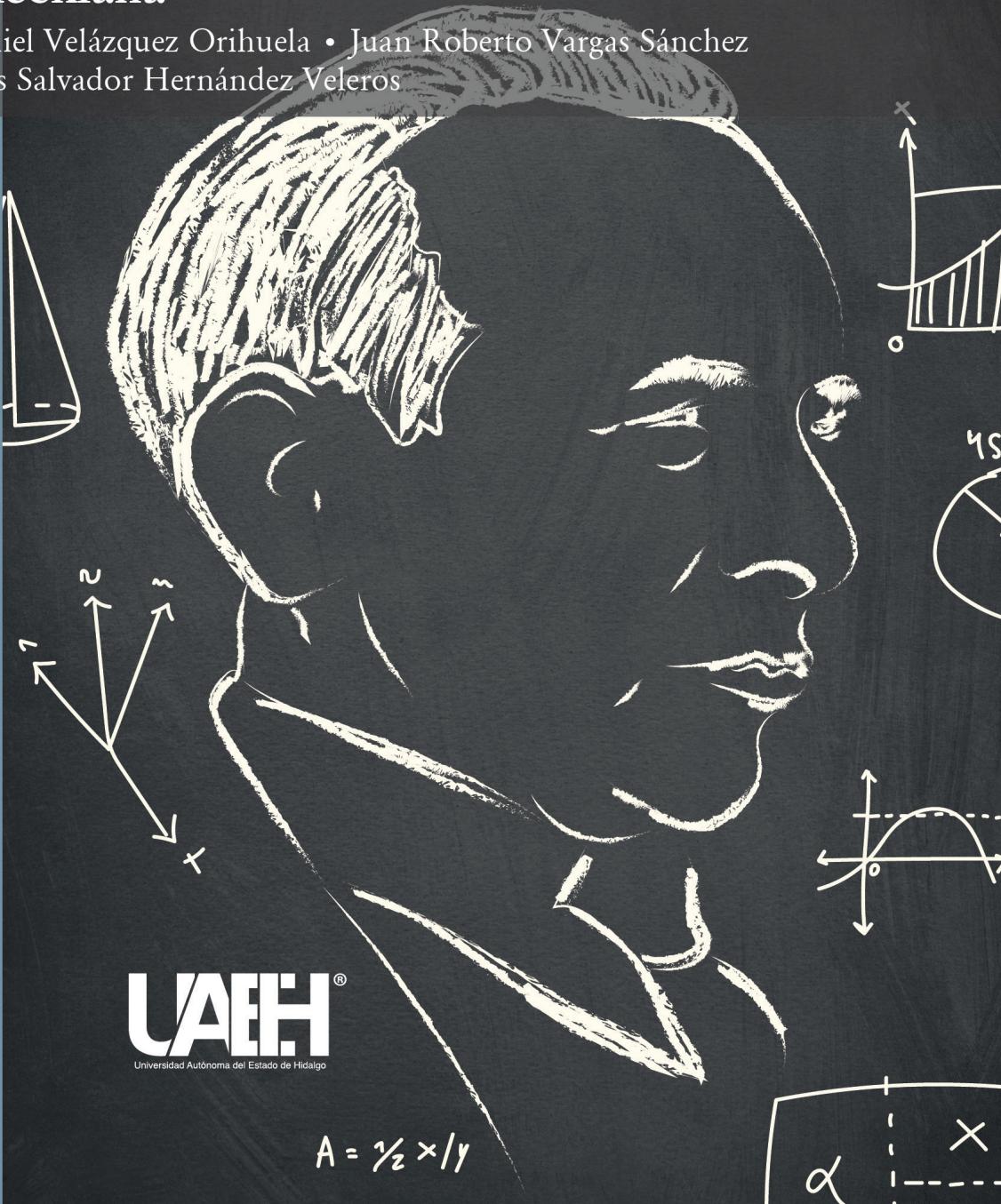


$$\sqrt{\zeta + xy}$$

$$a^2 = b^2 = c^2$$

Distribución y crecimiento en la escuela kaleckiana

Daniel Velázquez Orihuela • Juan Roberto Vargas Sánchez
Zeus Salvador Hernández Veleros



Distribución y crecimiento en la escuela kaleckiana

Universidad Autónoma del Estado de Hidalgo
Instituto de Ciencias Económico Administrativas
Área Académica de Economía



**CONSEJO
EDITORIAL**
UNIVERSIDAD AUTÓNOMA
DEL ESTADO DE HIDALGO

Distribución y crecimiento en la escuela kaleckiana

Daniel Velázquez Orihueta
Juan Roberto Vargas Sánchez
Zeus Salvador Hernández Veleros



UNIVERSIDAD AUTÓNOMA
DEL ESTADO DE HIDALGO

Pachuca de Soto, Hidalgo, México
2025

UNIVERSIDAD AUTÓNOMA DEL ESTADO DE HIDALGO

Octavio Castillo Acosta

Rector

Julio César Leines Medécigo

Secretario General

Marco Antonio Alfaro Morales

Coordinador de la División de Extensión de la Cultura

Presidente de la Feria Universitaria del Libro

Arlen Cerón Islas

Directora del Instituto de Ciencias Económico Administrativas

Fondo Editorial

Asael Ortiz Lazcano

Director de Ediciones y Publicaciones

Joselito Medina Marín

Subdirector de Ediciones y Publicaciones

Primera edición electrónica: 2025.

D.R. © UNIVERSIDAD AUTÓNOMA DEL ESTADO DE HIDALGO

Abasolo 600, Col. Centro, Pachuca de Soto, Hidalgo, México, C.P. 42000

Dirección electrónica: editor@uaeh.edu.mx

El contenido y el tratamiento de los trabajos que componen este libro son responsabilidad de los autores y no reflejan necesariamente el punto de vista de la Universidad Autónoma del Estado de Hidalgo.

ISBN: 978-607-482-904-4



Hecho en México/*Printed in Mexico*

Este libro fue dictaminado por pares académicos.

Se agradecen los comentarios y sugerencias del cuerpo de asesores, ya que permitieron darle un mejor rumbo a esta publicación. De igual manera, se agradece profundamente a los dictaminadores del proceso evaluador, quienes con sus observaciones y comentarios enriquecieron esta obra.

Índice

Introducción	15
Capítulo 1. Los fundamentos del pensamiento kaleckiano	21
1.1. Introducción	21
1.2. El principio de la demanda efectiva	23
1.2.1. Ley de Say	23
1.2.2. Las economías capitalistas no operan con plena utilización de factores	28
1.3. Teoría de los precios	29
1.3.1. El objeto de estudio y el papel de los precios	30
1.4. Teoría económica realista	31
1.4.1. La paradoja de los costos	31
1.4.2. La conciencia y el poder de clase	32
1.5. Metodología holística (organicismo)	33
1.6. La demanda y la distribución	34
1.7. Conclusiones	38
Capítulo 2. Precios, distribución del ingreso y crecimiento en economías cerradas	41
2.1. Introducción	41
2.2. La formación de los precios	41

2.3. La contabilidad de la distribución	46
2.4. Distribución y crecimiento: los neokaleckianos	50
2.4.1. La paradoja del ahorro	57
2.5. Los postkaleckianos	59
2.5.1. Demanda guiada por ganancias	60
2.5.2. Demanda guiada por salarios	60
2.5.3. Demanda y crecimiento guiados por ganancias	61
2.5.4. Escenario a) Crecimiento guiado por demanda	61
2.5.5. Escenario b) Sobreacumulación	62
2.6. Conclusiones	63
 Capítulo 3. Distribución del ingreso y crecimiento en economías abiertas	 65
3.1. Introducción	65
3.2. Teoría de los precios y de la distribución en economías abiertas	66
3.2.1. La crisis de la deuda	72
3.3. Regímenes de crecimiento	73
3.4. Conclusiones	86
 Capítulo 4. Tasa de interés, deuda, distribución y crecimiento	 89
4.1. Introducción	89
4.2. La Ley de Say en economías monetarias	90
4.3. Un modelo sencillo con tasa de interés	94
4.3.1. Sindicatos fuertes, h inelástica	99
4.3.2. Sindicatos débiles, h elástica	101
4.4. Conclusiones	106

Capítulo 5. La relación bidireccional entre crecimiento y distribución	107
5.1. Introducción	107
5.2. La relación bidireccional entre crecimiento y distribución	109
5.3. La teoría de los precios modificada	111
5.4. Los efectos del cambio en la distribución sobre el crecimiento	117
5.4.1. La dinámica del modelo	120
5.4.1.1. La dinámica del crecimiento guiado por salarios	121
5.4.1.2. La dinámica del crecimiento guiado por ganancias	123
5.5. Políticas redistributivas	127
5.5.1. Política fiscal redistributiva en economías guiadas por salarios	129
5.5.2. Política fiscal redistributiva en economías guiadas por ganancias	131
5.6. Conclusiones	132
Conclusiones generales	134
Referencias	137
Apéndice: Nomenclatura	143

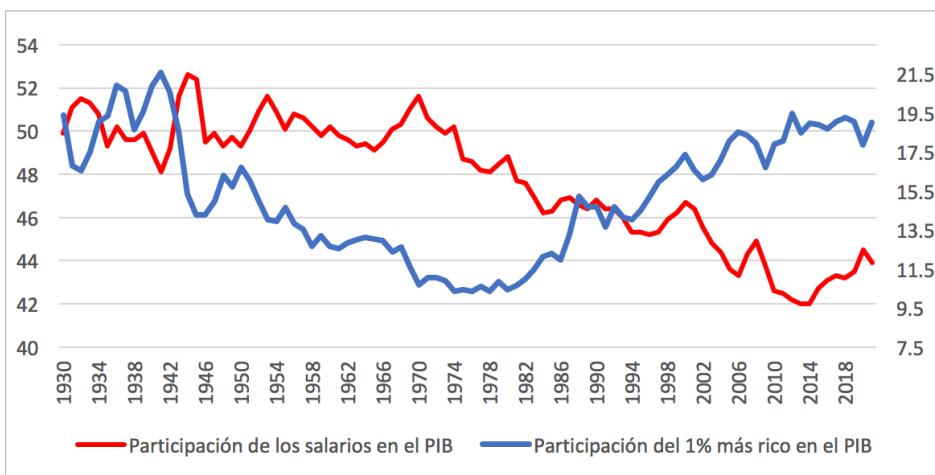
Introducción

A principios de este siglo, la creciente concentración del ingreso ha sido uno de los principales problemas que enfrenta la humanidad. Desde la década de los ochenta del siglo XX la desigualdad se ha incrementado de forma sostenida en la mayoría de las economías del mundo. Sin importar si esta se mide con base en la distribución del ingreso personal o funcional, la conclusión es que nuestro mundo es cada vez más desigual (Stockhammer, 2013; Piketty, 2014; Chancel *et al.*, 2021).

Las cifras sobre la desigualdad son alarmantes. Por ejemplo, de acuerdo con el Oxford Committe for Famine Relief (Oxfam, 2022), 252 hombres poseen más riqueza que los mil millones de mujeres y niños de África, América Latina y el Caribe. Desde la década de los ochenta, la participación en el ingreso mundial del uno por ciento más rico del mundo ha aumentado. En contraste, a partir de la misma década, la participación de los salarios en el ingreso ha disminuido, tanto en países ricos como en pobres. Un ejemplo de ello es lo ocurrido en la economía de los Estados Unidos de América (EUA) y en la economía mexicana.

En la gráfica 1.1 se presenta la participación del uno por ciento más rico y la de los salarios en el ingreso nacional de los Estados Unidos.

Gráfica 1.1. Distribución del ingreso en los EUA.

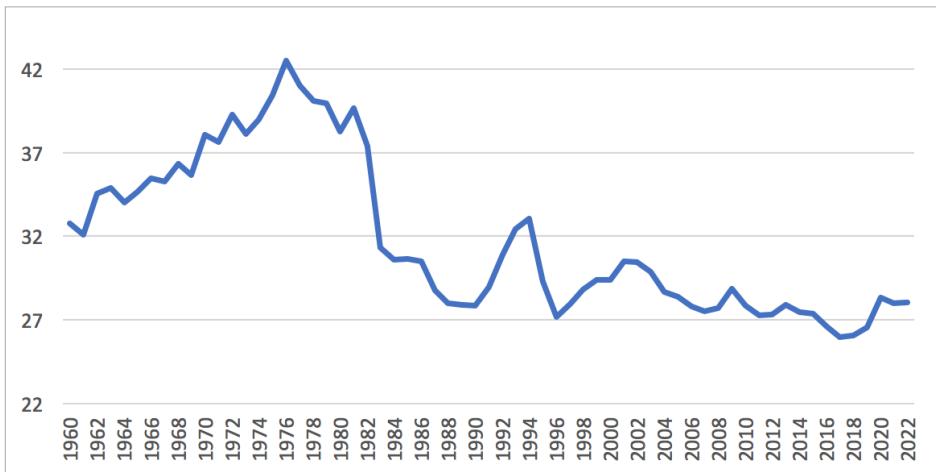


Fuente: Elaboración propia con base en World Inequality Lab (2023) y en Federal Reserve Bank of St. Louis (2023).

La participación de los salarios en el ingreso ha tenido una tendencia decreciente desde la década de los setenta hasta la actualidad. En contraste, la participación en el ingreso del uno por ciento más rico ha estado creciendo de forma sostenida desde la década de los ochenta y hasta el día de hoy. Se observa que, en 1970, los salarios eran el 51.6% del producto interno bruto (PIB) de los EUA, mientras que para esa misma fecha el ingreso del uno por ciento más rico de la sociedad de EUA equivalía al 10.69% de su PIB; es decir, la masa salarial era 4.82 veces más grande que el ingreso del uno por ciento más rico. En contraste, para 2021 la participación de los salarios equivale al 43.9% de su PIB —se redujo en casi ocho puntos porcentuales del PIB— y el ingreso del uno por ciento más rico es equivalente al 19.03% —aumentó en poco más de ocho puntos porcentuales—. En consecuencia, para ese año, el ingreso de todos los trabajadores de EUA eran apenas 2.3 veces más grande que el ingreso del uno por ciento más rico de este país.

En el escenario mexicano la reducción de la participación de los salarios en el ingreso es mucho mayor que en EUA. En la gráfica 1.2 se observa la evolución de la participación de los salarios.

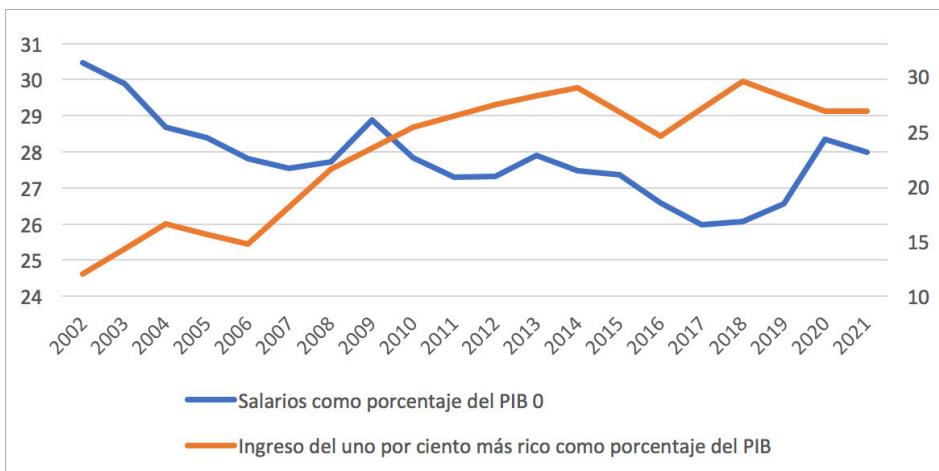
Gráfica 1.2. Salarios como porcentaje del PIB en México.



Fuente: Elaboración propia con datos del Inegi (2023) y de Velázquez-Orihuela y Lozano (2019).

En México, se observa una tendencia creciente en la participación de los salarios en el PIB hasta 1976; a partir de entonces la tendencia es decreciente. Para 1976 los salarios representaban el 42.5% del PIB, y para el 2021 eran apenas el 28% del PIB, es decir, la participación de los salarios disminuyó en más de catorce puntos porcentuales del PIB. En la gráfica 1.3 se comparan los salarios y el ingreso del uno por ciento más rico, ambos como porcentaje del PIB.

Gráfica 1.3. Distribución del ingreso en México.



Fuente: Elaboración propia con datos del Inegi (2023), de Velázquez-Orihuela y Lozano (2019) y de World Inequality Lab (2023).

En 2002, el ingreso del uno por ciento más rico de la población equivalía al 12.03% del PIB y los salarios representaban el 30.5% del PIB, sin embargo, para 2018, el ingreso del uno por ciento más rico de la población representaba el 29.54% del PIB y los salarios eran el 26.01% del PIB. Es decir, el ingreso del uno por ciento más rico de la población era superior al de todos los asalariados mexicanos.

La enorme desigualdad en el ingreso tiene consecuencias indeseadas como erosionar la cohesión social (Stiglitz, 2012), atentar contra la democracia (Fuentes-Nieva y Galasso, 2014), provocar que millones de personas vivan en la pobreza (Vázquez-Pimentel *et al.*, 2018) e incluso condenar a la muerte a miles de personas (Oxfam, 2022), entre otras.

Usualmente se afirma que una de las formas de evitar las consecuencias indeseadas de la concentración del ingreso es a través del crecimiento económico, pues la generación de nueva riqueza puede sacar a las personas de la pobreza y, con ello, permitir su integración a la sociedad y garantizar el acceso a la salud, entre

otras virtudes (Hamilton, 2006; Altvater, 2015). Sin embargo, existen al menos dos problemas con esta idea: la distribución del ingreso puede modificar el ritmo del crecimiento económico y la población pobre no necesariamente tiene por qué beneficiarse de los frutos del crecimiento. Es decir, si la concentración del ingreso disminuye el ritmo del crecimiento económico y los más ricos acaparan la nueva riqueza generada por el crecimiento, entonces el crecimiento económico no podría ser un atenuante de los costos de la desigualdad.

Este libro se enfoca en analizar la relación que tiene la desigualdad con el crecimiento económico, según la escuela kaleckiana. La razón por la que se elige esta escuela es porque en ella, a diferencia de la escuela neoclásica, el análisis se centra en el conflicto distributivo entre las distintas clases sociales como uno de los principales determinantes de la producción y el crecimiento. Esta obra está dirigida a estudiantes de los últimos semestres de licenciatura en Economía, estudiantes de posgrado e investigadores que deseen profundizar sobre el estudio de la relación entre la distribución del ingreso y el crecimiento económico, en función de los postulados de la escuela kaleckiana. Por ello, en los distintos capítulos de esta obra se realiza una rigurosa exposición de los modelos teóricos más representativos de esta escuela.

Además de la transcendencia del tema, una de las principales razones para escribir esta obra es que en la mayoría de las universidades que enseñan economía a nivel licenciatura o posgrado poco o nada se estudia la teoría kaleckiana. En la mayoría de ellas el estudio se centra en la teoría neoclásica, y esta teoría tiene muy poco que decir sobre el conflicto distributivo, pues plantea una sociedad simétrica sin conflicto (Klimovsky, 2000). En consecuencia, son pocos los libros en español que realizan una exposición rigurosa de la relación entre distribución y crecimiento económico en la teoría kaleckiana. Así, este libro pretende contribuir a llenar este vacío.

Esta obra está integrada por siete capítulos. El primero de ellos es la presente introducción. En el segundo se abordan los fundamentos de la teoría kaleckiana. La mayoría de los economistas se formaron (o están siendo formados) en la lógica de

la escuela neoclásica, de modo que este capítulo le permite al lector familiarizarse con una forma distinta de pensar las relaciones económicas y contrastarla con la forma en que habitualmente se nos ha enseñado a pensarlas.

En los tres capítulos siguientes se analiza cómo la distribución condiciona al crecimiento. En el primero de ellos se hace énfasis en el papel de los salarios en la relación entre la distribución y el crecimiento; en el siguiente, el énfasis está sobre el papel del tipo de cambio; en el subsecuente, sobre la tasa de interés.

En el sexto capítulo del volumen se analiza la relación bidireccional entre distribución y crecimiento, es decir, se reconoce que la distribución determina el crecimiento, pero el crecimiento condiciona a la distribución. Finalmente, en el último capítulo se ofrecen las conclusiones del libro.

CAPÍTULO 1

Los fundamentos del pensamiento kaleckiano

1.1. Introducción

La escuela postkeynesiana se mira a sí misma como un paradigma crítico y alternativo a la teoría neoclásica¹ (Lavoie, 2005b). Una de las principales características de la escuela postkeynesiana es la diversidad de métodos e ideas que la integran, las cuales no necesariamente son coherentes entre sí. Esta característica tiene ventajas y desventajas. Por un lado, ofrece la posibilidad de acercarse a un mismo problema desde distintas aristas, lo que enriquece el análisis; por otro, dificulta la coherencia del análisis y contar con una visión teórica que unifique todas las posturas (Walters y Young, 1999).

Hamauda y Harcourt (1988) señalan que existen tres corrientes principales dentro de la escuela postkeynesiana: 1) los fundamentalistas keynesianos; 2) los kaleckianos; 3) los sraffianos o neorricardianos. Hein (2017) añade dos corrientes más: 4) los kaldorianos; 5) los institucionalistas. Sin embargo, Davidson (2003) argumenta que solo la corriente de los fundamentalistas keynesianos debe ser considerada como postkeynesiana. Lavoie (2005a; 2006) critica la postura de Davidson (2003) y concluye que todos los métodos formales o literarios son aceptados, ya que para ser postkeynesiano basta con asumirse como tal. Sin embargo, reconoce las características mínimas que deben de tener las teorías adeptas a esta escuela, las cuales las divide en dos grupos: el primero contempla las características que, en su opinión, tienen todas las escuelas heterodoxas (incluyendo la postkeynesiana), y el segundo, a las características mínimas de la escuela postkeynesiana.

Las características de las escuelas heterodoxas, en contraste con las de la escuela neoclásica, según Lavoie (2006), se dividen en cinco pares de ideas contrarias

entre sí. En estos pares, la primera idea es propia de las escuelas heterodoxas, y la segunda, de la teoría neoclásica: 1) realismo orgánico frente a instrumentalismo; 2) organismo frente a individualismo metodológico; 3) racionalismo procedural frente a racionalidad absoluta; 4) producción y crecimiento frente a intercambio y escasez; 5) intervención estatal frente a libre mercado.

Además de las cinco características anteriormente señaladas, Lavoie (2005a; 2006) reconoce que las teorías que integran la escuela postkeynesiana deben tener dos características más: el principio de la demanda efectiva y el tiempo histórico.

El principio de la demanda efectiva es la negación de la Ley de Say, es decir, mientras que la teoría neoclásica sostiene que “toda oferta crea su propia demanda”, la escuela postkeynesiana argumenta que “la demanda crea su propia oferta”. El tiempo histórico es el postulado que sostiene que el tiempo es irreversible, es decir, una economía no puede regresar a su estado previo sin asumir altos costos. Esta idea contrasta con los postulados neoclásicos, según los cuales una economía puede transitar de un equilibrio a otro cuando cambia una variable, pero si la variable regresa a su nivel inicial, entonces la economía retorna al equilibrio inicial.

Este libro no pretende abarcar todas las corrientes que integran la escuela postkeynesiana ni sus métodos, sino que centra su análisis en la corriente kaleckiana por tres motivos principales:

1. La teoría kaleckiana es una teoría sólida que tiene en la distribución del ingreso uno de sus principales problemas de investigación.
2. La teoría kaleckiana estudia los diversos mecanismos mediante los cuales la globalización modifica la distribución del ingreso y, por tanto, afecta el crecimiento, prestando especial atención a los cambios en los salarios, la tasa de interés y el tipo de cambio.
3. La evidencia estadística que se ha construido para evaluar los resultados teóricos de esta escuela es robusta y ha enriquecido el debate académico.

Como es obvio, la corriente kaleckiana se sustenta en los aportes de Michel Kalecki, uno de los economistas más influyentes del siglo XX. A diferencia de

Keynes, Kalecki no escribió una teoría general que mostrara de forma unificada y coherente cómo entendía el funcionamiento de las economías capitalistas; sin embargo, la relevancia de sus ideas es tal que es posible hablar de una tradición kaleckiana (Cárdenas del Rey, 2019). El objetivo de este capítulo es realizar un breve análisis sobre las características que, de acuerdo con King (2009) y Cárdenas del Rey (2019), tienen los modelos kaleckianos y, en la medida de lo posible, contrastarlas con las propias de la teoría neoclásica. Para cumplir este objetivo, el presente capítulo se ha dividido en siete apartados. El primero es la presente introducción. En el segundo, se estudia el papel de la demanda efectiva como determinante de la producción a partir de dos postulados: el rechazo a la Ley de Say y la no utilización plena de los factores productivos. En el tercer apartado, se analiza la teoría de los precios kaleckiana; para ello se discute el objeto de estudio de esta corriente. En el cuarto apartado, se expone el realismo de la teoría kaleckiana. En el quinto, se analiza su metodología holística. En el sexto, se examina el papel de la demanda y la distribución del ingreso como determinantes del crecimiento. Finalmente, se presentan las conclusiones del capítulo.

1.2. El principio de la demanda efectiva

Kalecki y Keynes son los dos padres del principio de la demanda efectiva. Este principio sostiene que la producción se ajusta a la demanda efectiva tanto en el corto como en el largo plazo, por lo que la demanda determina la producción en el corto y en el largo plazos. En el pensamiento kaleckiano, el principio de demanda efectiva se sustenta en dos ideas: el rechazo a la Ley de Say y que las economías capitalistas no operan con plena utilización de factores productivos.

1.2.1. Ley de Say

El rechazo a la Ley de Say es uno de los pilares del pensamiento kaleckiano, keynesiano y postkeynesiano. En contraste, su aceptación, como afirma Keynes

(1965), es uno de los pilares de la teoría ortodoxa. Por lo que, en este apartado se analizará en qué consiste la Ley de Say y por qué se rechaza.

La Ley de Say postula que la oferta crea su propia demanda. En palabras de Keynes (1965):

Desde los tiempos de Say y Ricardo los economistas clásicos han enseñado que la oferta crea su propia demanda queriendo decir con esto de manera señalada, aunque no claramente definida, que el total de los costos de producción debe necesariamente gastarse por completo, directa o indirectamente, en comprar los productos. (p. 12)

La cita anterior ilustra el sentido de la Ley de Say. Para facilitar el análisis de esta ley, se la dividirá en dos postulados:

1. La producción genera los recursos financieros necesarios para realizarse.
2. Los recursos financieros generados por la producción se gastan, directa o indirectamente, en compra de los bienes producidos.

El primer postulado se satisface sistemáticamente y es aceptado incluso por los más críticos postkeynesianos. Sin embargo, el segundo postulado es abiertamente cuestionado y rechazado por Kalecki, Keynes y los partidarios de la escuela postkeynesiana.

Para ilustrar el sentido de la Ley de Say, supongamos una economía de trueque donde hay dos familias: los recolectores de frutos y los cazadores. En esta economía, los frutos recolectados se utilizan para consumo y para ser intercambiados por animales que las otras familias hayan cazado; de forma análoga, los animales cazados se consumen o se intercambian. En consecuencia, tanto los recolectores como los cazadores son oferente y demandante de bienes, pues para comprar un bien tuvieron que vender otro. Por lo que, si se duplican los frutos recolectados y los animales cazados, se duplicaría tanto la oferta como la demanda de ambos bienes. En este sencillo ejemplo, un incremento en la producción general encontraría

salida en la demanda que crea, por lo que la Ley de Say se cumple irrestrictamente. Pero las economías capitalistas son más complejas que una economía de trueque.

Para analizar la Ley de Say en una economía capitalista, supongamos, por simplicidad, una economía con producción, pero sin sector público y sin sector externo. En esta economía, las empresas obtienen sus ingresos de la venta de productos. Con estos ingresos pagan salarios a las familias por el trabajo contratado y les entregan las ganancias obtenidas a las familias que poseen los derechos de propiedad de las empresas. Así, el valor de la producción equivale a los recursos financieros entregados a las familias. Lo anterior implica el cumplimiento del primer postulado de la Ley de Say.

Para analizar la validez del segundo postulado tenemos que preguntarnos qué hacen las familias con el ingreso que la producción generó. Las familias utilizan estos ingresos para financiar su consumo y su ahorro. No obstante, el ahorro no es un componente de la demanda: es la postergación del consumo. La demanda está integrada por el consumo de las familias y la inversión de las empresas. En consecuencia, para que se satisfaga la segunda parte de la Ley de Say se requiere que exista un mecanismo que permita transformar el ahorro en demanda; en otras palabras, que todo acto de ahorro se transforme en un acto de inversión. En palabras de Keynes (1965):

un acto de ahorro individual conduce inevitablemente a otro paralelo, de inversión [...] Sin embargo, quienes piensan de este modo se engañan, como resultado de una ilusión óptica, que hace a dos actividades esencialmente diversas aparecen iguales. Caen en una falacia al suponer que existe un eslabón que liga las decisiones de abstenerse del consumo presente con las que proveen al consumo futuro, siendo así que los motivos que determinan las segundas no se relacionan en forma simple con los que determinan las primeras. (p. 30)

Los que aceptan la Ley de Say suelen argumentar que el mecanismo que permite convertir un acto de ahorro en uno de inversión es la tasa de interés. Es decir, la tasa de interés se fija a través de la interacción de ahorro e inversión (demanda y oferta de fondos prestables). De ahí se sostiene que un aumento en el ahorro reduce el interés y con ello incrementa la inversión.

Los kaleckianos, keynesianos y postkeynesianos niegan la existencia de este mecanismo. Keynes (1965) argumenta que la tasa de interés se fija a través de la interacción de la demanda y oferta monetaria. Y si bien la tasa de interés influye en las decisiones de inversión, no es su único determinante y de ninguna forma la vincula con el ahorro.² Kalecki (1977) argumenta que la principal forma de financiamiento de la inversión son las ganancias retenidas y que las empresas se resisten a contraer deudas para financiar su inversión debido al principio del riesgo creciente, por lo que el ahorro de los capitalistas no encuentra un mecanismo para convertirse en demanda.

Si se acepta la crítica a la Ley de Say, se estaría en una economía en la cual, pese a que la producción genera los recursos financieros necesarios para realizarse, las familias y las empresas no necesariamente utilizarían estos recursos para demandar toda la producción. Es decir, no hay garantía de que la inversión sea lo suficientemente grande para asegurar que toda la producción se realice. Por ello, los problemas de insuficiencia en demanda efectiva pueden ser analizados.

¿La negación de la Ley de Say conlleva negar la igualdad ahorro-inversión? No necesariamente. La negación de la Ley de Say solo implica negar que todo acto de ahorro provoca un acto de inversión. Para Keynes, Kalecki y los postkeynesianos, el ahorro y la inversión están vinculados a través del ingreso.³ Para ilustrar esto, supongamos que los capitalistas son los únicos que ahorran y deciden incrementar su ahorro, es decir, deciden consumir menos para ahorrar más. En consecuencia, la demanda efectiva se reduce y, con ella, la venta de los bienes que producen las empresas. La caída en las ventas puede provocar que las empresas disminuyan su inversión, entonces se reducirá la ganancia, es decir, el ingreso de los capitalistas y, con ello, su capacidad de ahorro. Así, el ahorro se reduciría para ajustarse a la

nueva inversión. Ahora, supongamos el caso contrario, es decir, que los capitalistas reducen su ahorro, entonces el consumo crece y, con él, la demanda efectiva. En consecuencia, las empresas tienen incentivos para invertir más. Si la inversión crece, entonces aumentará la ganancia y, por tanto, el ingreso de los capitalistas. El mayor ingreso conlleva a un aumento en el ahorro.

Lo que describimos en el párrafo anterior se conoce como la paradoja del ahorro. Esta paradoja muestra que, sin importar cómo se movió inicialmente el ahorro, este se ajusta a las variaciones en la inversión a través del ingreso. Lo anterior implica que es la inversión la que determina al ahorro y no al revés. Es decir, es la demanda (o la inversión) la que determina a la oferta (o al ahorro).

En la tabla 1.1 se ofrece un resumen de los neoclásicos, los kaleckianos y los keynesianos con respecto a la Ley de Say.

Tabla 1.1. La Ley de Say en distintas escuelas del pensamiento.

Escuela	Ley de Say	Paradoja del ahorro	Igualdad ahorro-inversión		Relación demanda-oferta	
			Causa-efecto	Mecanismo		
Neoclásica	Se acepta	No se acepta	El ahorro determina a la inversión	La tasa de interés	La oferta determina a la demanda	
Postkeynesiana	Keynesiana	No se acepta	Se acepta	La inversión determina al ahorro	Ingreso nacional	La demanda determina a la oferta
	Kaleckiana	No se acepta	Se acepta	La inversión determina al ahorro	Ganancias	La demanda determina a la oferta

Fuente: Elaboración propia.

1.2.2. Las economías capitalistas no operan con plena utilización de factores productivos

Kalecki centra su análisis en las economías capitalistas, las cuales son fundamentalmente monopólicas. Para Kalecki, la competencia monopólica implica que las empresas producen por debajo de la plena utilización de los factores productivos, es decir, tienen capacidad instalada ociosa. Este argumento contrasta fuertemente con los postulados de la teoría ortodoxa, la cual afirma que las empresas, monopólicas o no, producen sobre su frontera de posibilidades técnicas para así garantizar la máxima ganancia; en consecuencia, producir por debajo de la frontera de posibilidades técnicas, como asume Kalecki, implica que las empresas no ganan tanto como podrían.⁴ Entonces, ¿por qué una empresa produciría por debajo de su máxima capacidad?

Con la finalidad de responder la pregunta planteada en el párrafo anterior, supongamos un mercado oligopólico controlado por dos firmas: una de ella produce a su máxima capacidad y la otra por debajo. Si se diera un incremento inesperado en la demanda, solo la empresa que produce por debajo de su máxima capacidad podría incrementar su producción para satisfacer la mayor demanda, incluso sin necesidad de incrementar los precios. Lo anterior implica que el porcentaje de mercado que satisface cada firma cambiaría: ahora la empresa que producía por debajo de su máxima capacidad satisface un mayor porcentaje del mercado, es decir, la empresa que producía a su máxima capacidad técnica perdió control sobre el mercado. Si después la demanda regresara a su nivel anterior al shock, nada garantiza que el reparto del mercado regresará a su situación previa; lo más probable sería que la empresa que ganó mercado se lo quede. En consecuencia, las empresas producen por debajo de su máxima capacidad técnica para evitar perder mercado ante shocks en la demanda.

La idea de que en competencia oligopólica las empresas producen por debajo de la plena utilización de los factores productivos tiene dos implicaciones:

1. Que las empresas valoran más su poder de mercado que las ganancias en el corto plazo.

- Que ante incrementos en la demanda las empresas pueden aumentar su producción sin incrementar los precios, por lo que la producción se ajusta a la demanda efectiva.

1.3. Teoría de los precios

En el apartado anterior ya se señaló una de las consecuencias de asumir competencia oligopólica en la tradición kaleckiana. No obstante, la principal característica de la competencia oligopólica es la capacidad de las firmas para fijar precios. En el segundo capítulo se aborda a detalle esta teoría; en este apartado únicamente se señalan sus principales características.

Kalecki (1954; 1977) argumenta que los oligopolios fijan sus precios considerando dos aspectos: un sobreprecio sobre los costos medios y los precios de sus competidores. En consecuencia, los precios de una industria verticalmente integrada dependen del sobreprecio que las empresas logren imponer sobre los costos medios. Para Kalecki (1954; 1977) el sobreprecio está determinado por el grado de monopolio, que depende principalmente de qué tan concentrada está la industria y de la relación de poder existente entre monopolios y sindicatos. Así, entre más concentrada esté la industria, mayor poder tendrán los monopolios para fijar sus precios por encima de sus costos, pero entre mayor poder tengan los sindicatos para evitar que sus salarios reales disminuyan ante incrementos en los precios, menor será el grado de monopolio. Lo anterior implica que el conflicto distributivo entre capitalistas y trabajadores forma parte importante de la teoría de los precios de Kalecki.

A partir de su teoría de los precios, Kalecki (1977) encuentra una función de distribución que ofrece una explicación sobre cómo se distribuye el ingreso entre capitalistas y trabajadores. Esta función muestra que la participación de las ganancias en el ingreso depende del grado de monopolio y, como ya se mencionó, uno de los determinantes de este es el conflicto distributivo entre trabajadores y

capitalistas. Así, la participación de la ganancia en el ingreso nacional solo puede ocurrir si el salario real se reduce.

La teoría de los precios de Kalecki contrasta fuertemente con la teoría de los precios de la escuela neoclásica en al menos dos aspectos: el objeto de estudio y el papel de los precios.

1.3.1. El objeto de estudio y el papel de los precios

El objeto de estudio de la teoría neoclásica es la economía de mercado; para la teoría kaleckiana es la economía capitalista. Parecen dos formas diferentes de referirse a lo mismo, pero no es así.

En una economía de mercado, las asignaciones de bienes y servicios se realizan a través del mercado. Es decir, los oferentes y demandantes de bienes y servicios confluyen en los mercados y estos determinan un vector de precios que hacen compatibles los planes de compra y venta de todos y cada uno de los integrantes de la sociedad.⁵ Así, el mercado determina los precios y estos, las asignaciones, por lo que el principal papel que tienen los precios es asignar bienes y servicios. Por otro lado, los precios de mercado no modifican la distribución del ingreso. Esto se debe a que el mercado respeta el principio del *quid pro quo*, es decir, el intercambio solo es posible si los oferentes y demandantes están de acuerdo en que el valor de los bienes o servicios que están entregando es equivalente al valor de los bienes o servicios que están recibiendo a cambio.

En una economía capitalista, las empresas son oligopolios con poder para fijar precios. Por tanto, el mercado no forma los precios, pues estos están determinados por las empresas. La capacidad de las empresas para fijar precios depende del grado de monopolio que posean, el cual está determinado principalmente por el grado de concentración de la industria y el poder de los sindicatos para defender sus intereses; es decir, el conflicto distributivo entre trabajadores y capitalistas forma parte de la determinación de los precios. De ello resulta que los precios determinan la distribución del ingreso entre las distintas clases sociales. Por otra parte, el mercado se erige como un sancionador social, esto es, las empresas fijan

los precios y llevan sus productos al mercado y este, a través de la demanda, sanciona las decisiones de las empresas; si la sanción es favorable, encontrarán demanda para vender su producción al precio fijado y podrán realizar su ganancia (Klimovsky, 2000).

Resumiendo, se puede argumentar que la principal función de los precios en la teoría neoclásica es asignar bienes y servicios. En contraste, el principal papel de los precios en la teoría kaleckiana es determinar la distribución del ingreso entre clases sociales.

1.4. Teoría económica realista

De acuerdo con King (2009), la teoría kaleckiana es realista en el sentido de que centra su análisis en la economía capitalista, donde la propiedad del capital da poder además de ingresos. Esto implica que la sociedad capitalista es asimétrica.

Las sociedades asimétricas están conformadas por clases sociales con intereses opuestos, donde una clase social tiene mayor poder para imponer sus intereses a las demás. Las sociedades capitalistas están integradas por al menos dos clases sociales: capitalistas y trabajadores. Los capitalistas están interesados en obtener las mayores ganancias posibles; los trabajadores, en tener empleos bien remunerados. Los intereses de ambas clases sociales no siempre son coherentes entre sí, y los intereses de los capitalistas pueden imponerse a los del resto de la sociedad. Sobre este punto hay dos aspectos importantes a resaltar: la paradoja de los costos, por un lado, y la conciencia y el poder de clase, por el otro.

1.4.1. La paradoja de los costos

Si bien usualmente se argumenta que los intereses de los capitalistas son contrarios a los intereses de los trabajadores, la paradoja de los costos muestra que un incremento salarial puede provocar que la tasa de ganancia aumente. Pero ¿cuál es el mecanismo que permite que un incremento en los costos laborales haga crecer

la tasa de ganancia? Para responder esta pregunta, supongamos que los sindicatos logran negociar un incremento en los salarios reales. Este aumento salarial implica que hay un cambio en la distribución del ingreso, es decir, la participación de los salarios en el ingreso aumenta, pero la participación de las ganancias disminuye. Debido a que los trabajadores ahorran menos que los capitalistas (de hecho, usualmente se asume que los trabajadores no ahorran), el consumo de los trabajadores aumenta en un mayor monto de lo que disminuye el consumo capitalista. En consecuencia, el consumo agregado aumenta. El mayor consumo hace que la demanda agregada se incremente, y para hacer frente a la creciente demanda, las empresas suelen invertir más. La mayor inversión incrementa la ganancia debido a que, para Kalecki (1977), la ganancia está determinada por el gasto capitalista (inversión y consumo capitalista). El crecimiento de la ganancia implica que la tasa de ganancia aumente. En consecuencia, tanto los capitalistas como los trabajadores pueden verse favorecidos por tener salarios altos, generando incentivos para que ambas clases sociales colaboren por el bien común.

La paradoja de los costos solo se verifica en economías guiadas por salarios; este es un escenario posible, pero no general. Sin embargo, aun si fuera un escenario general, los capitalistas podrían estar renuentes a cooperar con la clase trabajadora debido a la conciencia de clase.

1.4.2. La conciencia y el poder de clase

Kalecki (2015) argumenta que existen razones políticas e ideológicas por las cuales los capitalistas se rehúsan a que el gobierno utilice la política fiscal para asegurar el pleno empleo, aun si este implica altas tasas de ganancia. Esto se debe a que los capitalistas tienen una fuerte conciencia de clase y temen que el pleno empleo empodere a la clase trabajadora para exigir cada vez más derechos, ante lo cual se debilite el poder de la clase capitalista. Ello implica que para los capitalistas es tan importante el poder que da la propiedad del capital como la renta que emana de este.

El carácter realista de la teoría kaleckiana contrasta con la teoría neoclásica, en donde las sociedades son simétricas, es decir, no hay clases sociales y los intereses

de las empresas son coherentes con los intereses de los consumidores⁶ (Klimovsky, 2000). En la teoría del equilibrio general se argumenta que los intereses de todos los integrantes de la sociedad se ven reflejados en los precios, por lo que los precios de mercado hacen compatibles los intereses de todos los miembros de una sociedad.

1.5. Metodología holística (organicismo)

Lavoie (2006) resume la metodología holística con la siguiente frase: “el todo es más que la suma de sus partes” (p. 9), con lo cual quiere decir que lo que es cierto para un integrante de la sociedad no necesariamente lo es para la sociedad en su conjunto.

Las paradojas del ahorro y de los costos son ejemplos claros de la metodología holística. En la primera paradoja se muestra que una reducción en el ahorro de los capitalistas no reduce el ahorro agregado, sino que, de hecho, lo aumenta, debido a que un menor ahorro implica un mayor consumo y, por tanto, una mayor demanda. El incremento en la demanda motiva a las empresas a invertir más, lo cual hace crecer la ganancia, es decir, el ingreso de los capitalistas, por lo que el ahorro agregado aumenta. En la segunda paradoja se muestra que un incremento del salario real provoca que la ganancia aumente y, con ello, la tasa de ganancia. Lo anterior claramente no sería cierto si solo se considera a una empresa, pero sí lo es si se considera a todas las empresas.

La metodología holística contrasta con los microfundamentos en los cuales se basa la macroeconomía neoclásica. En esta teoría se argumenta que lo que es cierto para el individuo es cierto para la sociedad en su conjunto. Por ello, basta con analizar una empresa o un consumidor representativo para saber cómo se comportan todas las empresas y todos los consumidores; más aún, usualmente los modelos macroeconómicos se construyen a partir del análisis de una sola empresa y un solo consumidor.

1.6. La demanda y la distribución

La relación entre la producción y la distribución será ampliamente abordada en los capítulos siguientes, por lo que utilizaremos este apartado para presentar los siguientes capítulos.

Los modelos kaleckianos que analizan la relación entre la distribución y el crecimiento usualmente resaltan la importancia de los salarios reales a partir de dos ideas:

1. Los salarios reales determinan la distribución del ingreso entre capitalistas y trabajadores. Esto es congruente con la teoría de los precios de Kalecki, pues el grado de monopolio únicamente puede modificarse si varían los salarios reales. En consecuencia, cuando el salario real crece, la participación de los salarios en el ingreso aumenta o, dicho de otra forma, la participación de la ganancia en el ingreso disminuye.
2. Los salarios cumplen dos funciones en las economías capitalistas: 1) son un costo para los capitalistas cuando estos los pagan y, por tanto, reducen la rentabilidad de la inversión; 2) son un componente de la demanda efectiva cuando los trabajadores los gastan en comprar bienes.

Las dos ideas, usualmente, son aceptadas en todos los modelos kaleckianos. Sin embargo, el énfasis que se le ponga a la segunda idea ha dado origen a dos corrientes dentro de la escuela kaleckiana: la de los neokaleckianos y la de los postkaleckianos.

Los neokaleckianos, al igual que Kalecki, resaltan el impacto de los salarios sobre la demanda efectiva y minimizan su influencia negativa sobre la rentabilidad de la inversión. Una mejora de la participación de los salarios en el ingreso incrementa la demanda y, con ella, la producción, la acumulación y la tasa de ganancia. A este tipo de economías se les conoce como guiadas por salarios.

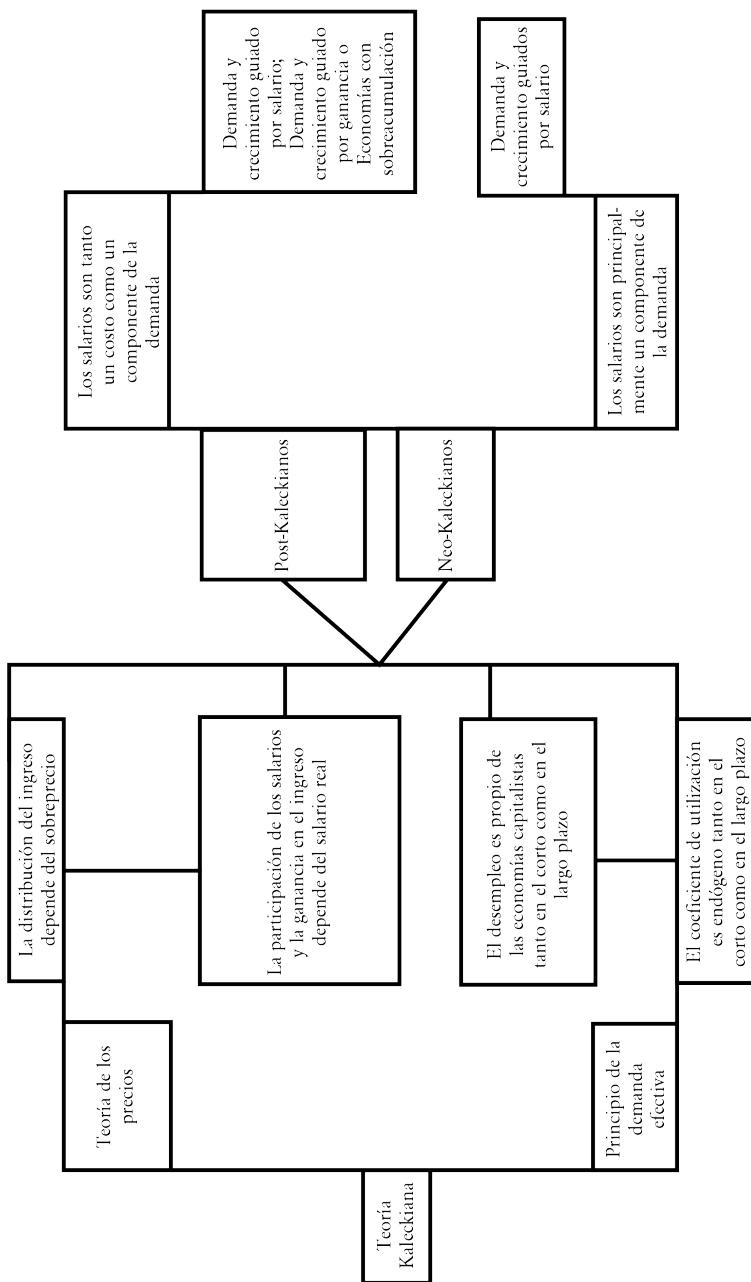
La literatura empírica ha aportado elementos para sostener que la mayoría de las economías son guiadas por salarios en su mercado interno (Hein, 2014). Sin

embargo, el incremento en los salarios reduce tanto la rentabilidad de la inversión como de las exportaciones. A medida que la globalización avanza y más economías se integran al mercado mundial, el efecto de los salarios sobre las exportaciones se vuelve más importante.

Los postkaleckianos resaltan el carácter dual de los salarios, es decir, la idea de que los salarios incrementan la demanda a la vez que reducen la rentabilidad de la inversión y de las exportaciones. A partir de esta premisa, muestran escenarios en los que la economía crece con los salarios (guiada por salarios) y otros donde la economía crece con la ganancia (guiada por ganancias). La literatura empírica usualmente muestra que las economías que están fuertemente integradas al mercado mundial (como la economía mexicana) son economías guiadas por ganancias (Hein, 2017).

A pesar de las diferencias entre neokaleckianos y postkaleckianos, ambos comparten fuertes similitudes. Ambos respetan la metodología holística y realista de la escuela kaleckiana y aceptan la teoría de los precios y el principio de la demanda efectiva postulados por Kalecki (1977). La aceptación de la teoría de los precios kaleckiana implica que ambas corrientes consideran los salarios como una variable distributiva, es decir, que los cambios en el salario real afectan la participación de las ganancias y los salarios en el ingreso nacional. Además, la aceptación del principio de la demanda efectiva significa que ambas corrientes reconocen que la demanda determina la producción tanto a corto como a largo plazo, lo que implica que el coeficiente de utilización (el porcentaje del producto potencial utilizado para satisfacer la demanda) es endógeno en ambos períodos. En la tabla 1.2 se observan las similitudes y diferencias que hay entre los neo y los postkaleckianos.

Tabla 1.2. Neo y postkaleckianos.



Fuente: Elaboración propia.

En la presente obra se estudia a los neokaleckianos como un antecedente de los postkaleckianos debido a dos razones: 1) cronológicamente, los modelos de los neokaleckianos anteceden a los postkaleckianos; 2) metodológicamente, ambos modelos se construyen bajos las mismas premisas. Sin embargo, los neokaleckianos asumen que los salarios no modifican la rentabilidad, y, en contraste, los postkaleckianos asumen que los salarios influyen en la rentabilidad de la inversión y las exportaciones. Así, se estudian ambas corrientes como si los postkaleckianos fueran una refinación de los neokaleckianos.

En el segundo capítulo se estudian los modelos neokaleckiano y postkaleckiano para una economía cerrada y sin gobierno. En los demás capítulos se estudian únicamente los modelos postkaleckianos.

La globalización económica y financiera ha provocado que la participación de los salarios en el ingreso disminuya en la mayoría de las economías de mercado (Stockhammer, 2013; ILO y OCDE, 2015). La globalización tiene distintos mecanismos para influir en la distribución del ingreso. Entre estos resaltan las depreciaciones o devaluaciones del tipo de cambio y las variaciones en el tipo de interés. Stockhammer (2013) argumenta que la caída de la participación de los salarios en el ingreso se dio, principalmente, a consecuencia de las devaluaciones del tipo de cambio e incrementos en la tasa de interés. En el capítulo tres de este libro se analiza cómo las devaluaciones del tipo de cambio modifican los salarios reales y, con ello, la distribución del ingreso, la demanda, la producción y el crecimiento. En el capítulo cuatro se estudia cómo los cambios en la tasa de interés modifican la distribución y el crecimiento.

En el capítulo cinco se argumenta que la relación distribución-crecimiento es una relación bidireccional, es decir, la distribución modifica al crecimiento, pero el crecimiento cambia la distribución. A partir de este análisis se argumenta que el crecimiento económico concentra el ingreso debido a que la tasa de ganancia es sistemáticamente mayor a la tasa de crecimiento de la economía, por lo que, si se desea crecer con equidad, es necesario contar con una política fiscal redistributiva.

1.7. Conclusiones

La participación de los salarios en el ingreso nacional muestra una tendencia a disminuir desde finales de las décadas de los setenta y principios de los ochenta, en la mayoría de las economías capitalistas (Stockhammer, 2013). Esta tendencia implica que el ingreso de los trabajadores ha disminuido y, en contraste, el ingreso de los capitalistas ha crecido, por lo que la concentración del ingreso en pocas manos ha aumentado. Lo anterior tiene implicaciones en los niveles de vida de la mayor parte de la población y obliga a plantearse preguntas tales como por qué ha disminuido la participación de los salarios en el ingreso y qué efectos tiene esto sobre la producción y el crecimiento. Dada la importancia de estas preguntas para el bienestar material de las sociedades, es importante contar con una teoría económica sólida que arroje luz al debate.

La teoría kaleckiana es una teoría sólida que centra su análisis en la distribución del ingreso y sus efectos en la producción y el crecimiento. En este primer capítulo se analizaron los fundamentos de la teoría kaleckiana y se resaltaron sus diferencias con la teoría neoclásica. Se analizaron cinco características específicas de la teoría kaleckiana:

1. El papel de la demanda efectiva como determinante de la producción, una idea que contrasta con los postulados de la teoría neoclásica. Esta última, al adherirse a la Ley de Say, sostiene que la oferta determina la demanda.
2. La teoría de los precios y el objeto de estudio de la teoría kaleckiana. Esta corriente centra su análisis en las economías capitalistas, caracterizadas por su competencia monopolista. Los monopolios son hacedores de precios, los cuales influyen en la distribución del ingreso entre las distintas clases sociales. Estas ideas contrastan con los principios de la teoría neoclásica, que se concentra en las economías de mercado, donde los agentes son considerados tomadores de precios, y estos precios asignan los bienes escasos sin afectar la distribución del ingreso.

3. El realismo de la teoría kaleckiana. Esta teoría centra su análisis en las economías capitalistas, en donde el capital da poder, lo que resulta en sociedades asimétricas y conflictivas. En cambio, en las economías de mercado que analiza la teoría neoclásica, las sociedades son simétricas y armónicas.
4. La metodología holística que se caracteriza por que “el todo es más grande que la suma de sus partes”. Ello da como resultado paradojas, en donde lo que es cierto para el individuo no lo es para el agregado. Esta metodología es contraria a los microfundamentos de la teoría neoclásica, la cual sostiene que nada se puede afirmar para el agregado que antes no sea cierto para el individuo.
5. El papel de la demanda y la distribución del ingreso en la determinación de la producción y el crecimiento, tema que se abordará a detalle en los capítulos siguientes.

CAPÍTULO 2

Precios, distribución del ingreso y crecimiento en economías cerradas

2.1. Introducción

Las teorías de los precios tienen un lugar central en todas las teorías económicas y la teoría kaleckiana de los precios no es la excepción. La teoría kaleckiana de los precios explica cómo las empresas fijan precios y a partir de ellos se determina la distribución del ingreso entre las distintas clases sociales. Una virtud de esta teoría es que muestra que el salario real determina la participación de las ganancias en el ingreso. Esta teoría usualmente es recuperada por los neokaleckianos y los postkaleckianos en sus modelos de crecimiento económico para explicar la relación entre salarios, distribución y crecimiento económico. Este capítulo examina la teoría de los precios según la perspectiva kaleckiana, basándose en el trabajo de Kalecki (1977). Posteriormente, se presenta la contabilidad de la distribución para introducir la ecuación de Cambridge, la cual revela que la tasa de ganancia (o rentabilidad de las empresas) es un resultado directo de la acumulación. A partir de estos elementos se estudian los modelos neokaleckianos y postkaleckianos base para analizar la relación entre distribución y crecimiento.

2.2. La formación de los precios

Kalecki (1977) hace una distinción entre dos grupos de empresas: aquellas que se dedican a la venta de materias primas y las que producen bienes acabados. El primer grupo de empresas presenta una oferta inelástica con respecto a la demanda

en el corto plazo, lo que significa que los aumentos en la demanda no provocan cambios en su oferta, sino que simplemente generan incrementos en los precios. Por lo tanto, para este grupo de empresas es la demanda la que determina los precios.

En contraste, el segundo grupo de empresas tiene una oferta elástica, lo que implica que su oferta se ajusta a las variaciones en la demanda sin que los precios se modifiquen. Esto conlleva a que estas empresas operen por debajo de su capacidad productiva máxima, lo que resulta en costos marginales constantes e iguales a los costos medios. Se argumenta que estas empresas optan por producir por debajo de su capacidad máxima para evitar que, ante aumentos inesperados en la demanda, otras empresas ingresen a su mercado y reduzcan su participación en él.

La teoría de precios de Kalecki se centra en cómo el segundo grupo de empresas establece sus precios. Por esta razón, y por una cuestión de simplicidad, se supone que todas las empresas se dedican a la producción de bienes acabados. Este análisis parte del reconocimiento de que en las economías capitalistas la competencia es oligopólica.⁷ En consecuencia, las empresas no son meras receptoras de precios, como sugiere la teoría neoclásica, sino que tienen un papel activo en su determinación.

Las empresas establecen sus precios considerando tanto sus costos unitarios como los precios fijados por otras empresas que ofrecen bienes similares, es decir, sus competidores. Si una empresa fija su precio significativamente por encima del precio de sus competidores, puede experimentar una disminución en sus ventas; sin embargo, si establece su precio muy por debajo, sus ganancias se verán afectadas negativamente. Por lo tanto, se podría afirmar que la empresa determina su precio de la siguiente manera:

$$p_i = m_i u_i + n_i p \tag{2.1}$$

La ecuación (2.1) muestra cómo la empresa "*i*" fija su precio (p_i). Esta empresa exige un sobreprecio (m_i) sobre sus costos unitarios (u_i) y reconoce la influencia

que tiene el precio promedio ponderado de la industria (p) sobre su precio. n_i muestra cómo la empresa i toma en cuenta el precio de sus competidores para fijar su precio. Se asume que $0 < n_i < 1$ y que $m_i > 0$.

El precio promedio ponderado de la industria se pondera utilizando la producción de las empresas (y), es decir: $\sum_{i=1}^n \frac{p_i y_i}{y_i} = p$ donde:

$$p = mu + np \quad (2.2)$$

La ecuación (2.2) muestra que el precio promedio ponderado de la industria depende de los valores promedio ponderados de m, u y n .

Donde: $m = \sum_{i=1}^n \frac{m_i y_i}{y_i}$, $u = \sum_{i=1}^n \frac{u_i y_i}{y_i}$ y $n = \sum_{i=1}^n \frac{n_i y_i}{y_i}$.

Con base en la ecuación (2.2) se obtiene:

$$p = \frac{m}{1-n} u \quad (2.3)$$

Kalecki nombra a la capacidad que tiene la industria para imponer un sobreprecio por encima de sus costos unitarios promedios como “grado de monopolio” ($\frac{m}{1-n}$). Hay varias razones por las cuales este se puede incrementar. Entre ellas destacan:

1. El incremento en la concentración de la industria. Esto se debe a que a medida que una empresa se apodera de una mayor proporción del mercado, saca del mercado a otras. En consecuencia, el precio de esta empresa tiene un mayor peso en el precio promedio ponderado de la industria. Por tanto, basta con que esta empresa aumente su precio para que todas las demás empresas la sigan.
2. La reducción en el poder de los sindicatos. Una disminución del poder de los sindicatos permite a las empresas aumentar sus precios sin que sus costos laborales lo hagan en el mismo monto.
3. La publicidad. Esta permite a las empresas diferenciar su producto de sus competidores y con ello incrementar su grado de monopolio; por otra parte,

la publicidad también permite a las empresas crear necesidades, es decir, hacer pensar a los consumidores que necesitan el producto que venden.

Para analizar la relación que existe entre los precios y la distribución del ingreso, se asume que la economía es una gran empresa verticalmente integrada, es decir, una empresa cuyas unidades productivas producen los bienes intermedios necesarios para la producción del bien final, por lo que los insumos intermedios son un costo para las unidades productivas que los utilizan y un ingreso para las que los producen. En consecuencia, no representan costos para la empresa verticalmente integrada. Los únicos costos para esta empresa son costos laborales de todas las unidades productivas.

Asumiendo a la economía como una gran empresa verticalmente integrada, se tiene que su ecuación de precios es:

$$p = \frac{m}{1-n} aw \quad (2.4)$$

En la ecuación (2.4), aw son los costos laborales unitarios, los cuales se asumen constantes para cualquier tasa salarial, donde a es el número de trabajadores (L) por producto (y), es decir, $a = (\frac{L}{y})$. De este modo, la ecuación (2.4) se puede expresar como: $1 = (\frac{m}{1-n}) \frac{w L}{p y}$. Adviértase que $\frac{w L}{p y}$ es la participación de los salarios en el producto, la cual nombraremos como $(1 - h)$, siendo h la participación de las ganancias en el producto $(\frac{M}{y})$. En consecuencia, con base en la ecuación (2.4) se obtiene:

$$h = \left(\frac{M}{1+M} \right) \quad (2.5)$$

En la ecuación (2.5), $(1 + M) = \frac{m}{1-n}$, por lo que M muestra el sobreprecio que se impone por encima del costo unitario; es decir, M es el grado de monopolio. Así, la ecuación (2.5) muestra que la participación de las ganancias en el producto está determinada por el grado de monopolio.

A medida que se incrementa el grado de monopolio, crece la participación de las ganancias en el ingreso, como se muestra en la ecuación (2.6):

$$\frac{dh}{dM} = \left(\frac{1-h}{1+M} \right) > 0 \quad (2.6)$$

La ecuación (2.6) muestra la relación que existe entre el grado de monopolio y la participación de las ganancias en el producto. Si bien el grado de monopolio suele considerarse exógeno, esto no implica que la distribución sea independiente de los precios; de hecho, la única forma en que puede crecer la participación de las ganancias en el producto es si los salarios reales se reducen. Para ver por qué es esto, diferencie la ecuación (2.4), considerando que $(1+M) = \frac{m}{1-n}$, y divídala entre p , tal que:

$$\frac{dM}{(1+M)} = \frac{dp}{p} - \frac{dw}{w} \quad (2.7)$$

La expresión (2.7) muestra que la forma en que varía el grado de monopolio depende de cómo varía la tasa del salario real; así, siempre que el salario real se reduzca, el grado de monopolio aumentará. Sustituyendo (2.7) en (2.6) se obtiene:

$$dh = (1-h) \left(\frac{dp}{p} - \frac{dw}{w} \right) \quad (2.8)$$

La expresión (2.8) muestra que todo aumento en la participación de la ganancia en el producto se debe a reducciones en el salario real. En consecuencia, la pugna por el ingreso entre capitalistas y proletariados pasa necesariamente por la determinación del salario real, y la historia de este determina la evolución de la distribución del ingreso entre las distintas clases sociales.⁸

2.3. La contabilidad de la distribución

En este apartado se analiza la contabilidad de la distribución del ingreso en la teoría kaleckiana. Se inicia la exposición con la economía más sencilla posible: una economía cerrada y sin gobierno, para después complementar el análisis asumiendo gobierno y sector externo. El análisis parte de dos identidades contables: la obtención del ingreso nacional vía gasto y vía ingreso. Del primero resulta que el ingreso es igual a la suma del consumo (c) más la inversión (I), como se muestra en la ecuación (2.9):

$$y = c + I \quad (2.9)$$

De la segunda identidad resulta que el ingreso es igual al ingreso de todos los trabajadores, es decir, la masa salarial (W) más las ganancias que obtiene los capitalistas (Π), como se observa en la ecuación (2.10).

$$y = W + \Pi \quad (2.10)$$

Se asume que los trabajadores no ahorran, sino que gastan todo su ingreso en consumo (c_w). En contraste, los capitalistas ahorran una parte de su ingreso. Es importante hacer notar que aun si se supone que los trabajadores ahorran, existe una enorme diferencia entre el ahorro de los trabajadores y el ahorro de los capitalistas, ya que la finalidad del primero es financiar el consumo futuro de los trabajadores; de ahí que se pueda afirmar que todo su ingreso lo usan para consumir. En cambio, la finalidad del segundo es financiar la inversión de las empresas capitalistas. Si un capitalista no ahorra, no podrá financiar sus inversiones, lo que inevitablemente lo hará menos competitivo. En contraste, aquellos capitalistas que sí ahorran e invierten verán fortalecida su posición en el mercado, lo que podría desplazar a quienes no lo hacen. Así, ahorrar es una condición impuesta por la competencia para que los capitalistas sigan siendo capitalistas.

El consumo está compuesto por el consumo de los trabajadores más el consumo de los capitalistas (c_π). Teniendo en cuenta que los trabajadores gastan todo su ingreso en consumo ($c_w = W$) y sustituyendo la ecuación (2.10) en (2.9), se obtiene:

$$\Pi = c_\pi + I \quad (2.11)$$

La ecuación (2.11) muestra que la ganancia es igual al consumo capitalista más la inversión de las empresas, es decir, la ganancia está determinada por el gasto que los capitalistas realizan. Por ello, Kaldor (1956) argumenta que los capitalistas ganan todo lo que gastan, y en contraste los trabajadores gastan todo lo que ganan. Esto no implica que si un capitalista de forma unilateral incrementa su gasto en consumo, a costa de su ahorro, vaya a ganar más. De hecho, lo más probable es que genere pérdidas y salga del mercado. No obstante, sí implica que, si la mayoría de los capitalistas incrementan su gasto, entonces las ventas de los capitalistas aumentarán y con ellas las ganancias agregadas. De aquí se desprende que lo que es cierto para el agregado no lo es para el capitalista individual.

El gran ausente en los determinantes de la ganancia agregada es el salario. Pero ¿por qué no aparece el salario como uno de los principales determinantes de la ganancia? La razón de esto está en el carácter dual del salario; en otras palabras, el salario es un costo para las empresas cuando remuneran a los trabajadores, pero es un ingreso para ellas cuando los trabajadores lo utilizan para financiar su consumo. ¿Lo anterior implica que si una empresa eleva sus salarios entonces su ganancia no se verá afectada? La respuesta es no. Nuevamente, lo que es cierto para el agregado no lo es para la empresa individual. Es decir, es muy probable que la ganancia de la empresa que elevó los salarios se reduzca, pero esos salarios se traducirán en mayores ventas para otras empresas, por lo que sus ganancias aumentarán. Así, la ganancia en promedio no cambia. Entonces, si todas las empresas aumentan los salarios en el mismo monto, ¿ninguna de ellas verá afectada su ganancia? La respuesta es no. Habrá empresas (las que venden bienes para asalariados) que verán

incrementadas sus ventas en mayores montos de los que ellas incrementaron sus salarios, pero también habrá empresas cuyas ventas no aumenten o aumenten en un menor monto de lo que crecieron sus costos salariales. Esto es, habrá empresas ganadoras y perdedoras, pero en promedio la ganancia no cambiará.

La hipótesis de que los capitalistas ahorran una parte de su ingreso implica que $c_\pi = (1 - s_\pi)\Pi$ y $S = s_\pi\Pi$. Donde $(1 - s_\pi)$ es la propensión marginal a consumir de los capitalistas y, como es habitual, se asume que es positiva, pero menor a la unidad. s_π es la propensión a ahorrar de los capitalistas. Sustituyendo $c_\pi = (1 - s_\pi)\Pi$ en la ecuación (2.11) y resolviendo para la ganancia se obtiene:

$$\Pi = \left(\frac{1}{s_\pi}\right) I \quad (2.12)$$

De la ecuación (2.12) resulta que:

$$\frac{d\Pi}{dI} = \left(\frac{1}{s_\pi}\right) > 1 \quad (2.13)$$

La ecuación (2.13) es el multiplicador kaleckiano y su interpretación es análoga al multiplicador keynesiano, pero, a diferencia de este, el multiplicador kaleckiano relaciona a la inversión con la ganancia. El multiplicador kaleckiano muestra que un incremento en la inversión hace que la ganancia crezca más que proporcionalmente. La razón de esto es que un incremento en la inversión hace que la ganancia aumente (véase ecuación 2.11); al crecer la ganancia, el consumo capitalista aumenta, aunque menos que proporcionalmente ($c_\pi = (1 - s_\pi)\Pi$). El mayor consumo capitalista provoca que la ganancia vuelva a crecer y, nuevamente, aumenta el consumo capitalista en una proporción menor. Este proceso se repetirá hasta que el incremento en el consumo tienda a cero. Es decir, la razón por la cual un incremento en la inversión hace que la ganancia aumente más que proporcionalmente es porque hace que el consumo capitalista crezca.

Dividiendo la ecuación (2.12) entre el capital (K), se obtiene la ecuación de Cambridge:

$$r = \left(\frac{1}{s_n}\right) g_k \quad (2.14)$$

La ecuación de Cambridge muestra que la tasa de ganancia ($r = \frac{\pi}{K}$) está determinada por la tasa de acumulación ($g_k = \frac{l}{K}$). Es decir, la rentabilidad promedio de las empresas es resultado del proceso de acumulación. De hecho, debido a que el multiplicador kaleckiano es mayor a la unidad, se tiene que la tasa de ganancia es estrictamente mayor que la tasa de acumulación. Adviértase que si se asume que la tasa de acumulación es igual a la tasa de crecimiento de la economía (como resulta en el modelo de Solow y en los modelos AK), entonces la tasa de ganancia es estrictamente mayor que la tasa de crecimiento de la economía. Por lo que, el ingreso de los capitalistas crece más rápido que el promedio de los ingresos de la sociedad. De acuerdo con Piketty (2014), esa es la causa de la enorme concentración del ingreso que actualmente vivimos.

Manteniendo el supuesto de que la economía crece a la misma tasa que la acumulación, se tiene que para que la rentabilidad de las empresas sea positiva la economía debe de crecer. En otras palabras, el crecimiento es una condición para la viabilidad de una economía capitalista.

Ampliando el análisis para una economía abierta y con gobierno, se tiene que las identidades contables (ecuaciones (2.9) y (2.10)) se pueden reescribir como:

$$y = c + I + G + X - IM \quad (2.15)$$

$$y = W + \Pi + T \quad (2.16)$$

A diferencia de la ecuación (2.9), la ecuación (2.15) contempla al gasto del gobierno (G) y al saldo de la balanza comercial ($X - IM$) como componentes del ingreso. Por su parte, la ecuación (2.16) muestra que el ingreso se destina al pago de salarios, ganancias e impuestos (T). Manteniendo la hipótesis de que los trabajadores no ahorran, y sustituyendo (2.15) en (2.16), se obtiene:

$$\Pi = c_\pi + I + (G - T) + (X - IM) \quad (2.17)$$

La ecuación (2.17) muestra que la ganancia está determinada por el gasto capitalista (como en la ecuación 2.11) más el saldo de la balanza fiscal y el saldo de la balanza comercial. Para analizar la relación de la ganancia con la balanza fiscal, supongamos que el gasto público aumenta (o se reduce) y, con él, crece el déficit (o superávit) fiscal. Así, un aumento en el déficit (o superávit) fiscal incrementa (o reduce) la ganancia. Esto es porque un mayor déficit (o superávit) fiscal implica más (o menos) demanda y, por tanto, un incremento (o decremento) en las ventas de las empresas, sin que los costos para las empresas cambien. Por supuesto, esto solo es cierto en el momento en que se incrementa el déficit (o superávit), porque después habrá que pagar la deuda pública y la historia puede cambiar.

La relación entre la ganancia y la balanza comercial muestra que cuando hay superávit (o déficit), la ganancia aumenta (o se reduce). La razón de esto es que el superávit comercial implica una mayor demanda para las empresas nacionales, la cual es financiada con ingresos del extranjero. En contraste, el déficit comercial es financiado con parte del ingreso nacional, es decir, parte del ingreso que genera la producción se utiliza para financiar las ventas de las empresas extranjera. En otras palabras, un superávit comercial implica que las empresas locales se están comiendo parte del mercado de las empresas extranjeras; por supuesto, el déficit es lo contrario.

2.4. Distribución y crecimiento: los neokaleckianos

Los neokaleckianos, al igual que Kalecki, sostienen que los salarios son tanto un costo como un componente de la demanda para las empresas. Sin embargo, argumentan que el impacto que tiene sobre los costos es despreciable, por lo que resaltan el impacto de los salarios en la demanda (Hein, 2014).

En el modelo base para analizar la relación entre distribución y crecimiento se distinguen dos clases sociales: los trabajadores y los capitalistas. Se retoma la

hipótesis de que los trabajadores no ahorran, es decir, gastan todo su ingreso en consumo; en contraste, los capitalistas ahorran una parte de su ingreso. De ello se desprende que el ahorro es una fracción de las ganancias:

$$S = s_{\pi} \Pi \quad (2.18)$$

Se asume que la propensión marginal a ahorrar de los capitalistas es constante y menor a la unidad. Se normaliza el ahorro usando el capital (K). Por lo que, al dividir el ahorro entre el capital se obtiene la tasa de ahorro (σ). El lado derecho de la ecuación se multiplica por $(\frac{y}{y^*})$ y $(\frac{y^*}{y})$, donde y^* es el producto potencial, el cual se asume constante; este muestra la producción obtenible cuando toda la capacidad instalada está ocupada.⁹ Así, la tasa de ahorro es:

$$\sigma = s_{\pi} h \frac{\mu}{v} \quad (2.19)$$

La ecuación (2.19) nos muestra que la tasa de ahorro depende de la propensión marginal a ahorrar de los capitalistas, la participación de las ganancias en el producto ($h = \frac{\pi}{y}$), del coeficiente de utilización ($\mu = \frac{y}{y^*}$) y de la razón capital-producto potencial ($v = \frac{y^*}{K}$). Esta última (v) está determinada por cuestiones tecnológicas; por ello se asume constante y exógena. El coeficiente de utilización muestra qué porcentaje del producto potencial representa la demanda. Debido a que en competencia monopólica la producción se ajusta a la demanda, μ también muestra qué porcentaje del producto potencial representa la producción. Ya que se asumió que el producto potencial es constante, el coeficiente de utilización aumenta o se reduce cuando la demanda lo hace, es decir, es un indicador de cómo se mueve la demanda.

Se asume que la tasa de inversión o tasa de acumulación (la cual resulta de dividir la inversión (I) entre el capital (K)) está representada por la siguiente ecuación:

$$g_k = \delta + \beta\mu \quad (2.20)$$

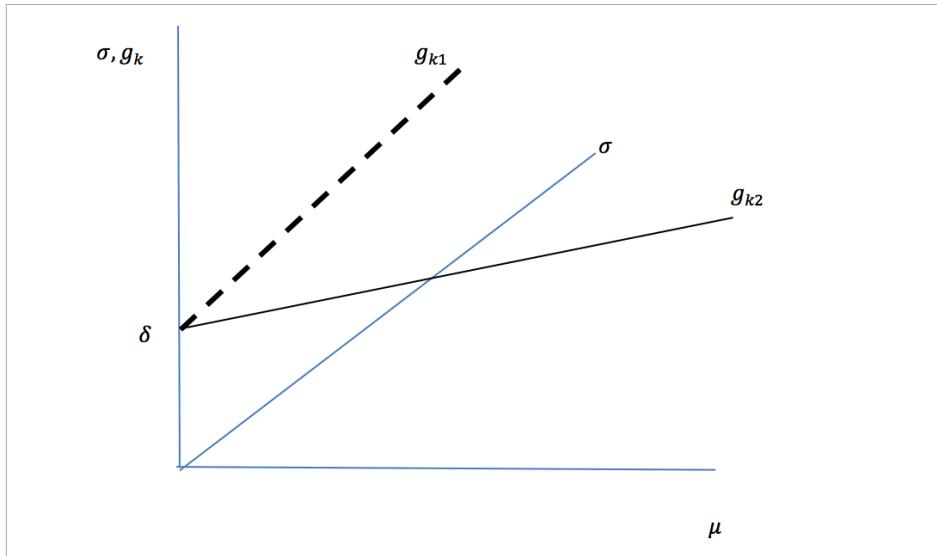
La ecuación (2.20) muestra que la tasa de acumulación está determinada por los “espíritus animales” de los inversionistas de los cuales suele hablar Keynes (1965). Estos están representados por δ , que muestra a las decisiones de inversión que no dependen de su rentabilidad o de la demanda sino de los sentimientos de los capitalistas, es decir, de sus espíritus animales. La tasa de inversión también depende de la demanda, la cual está representada por el coeficiente de utilización. Se argumenta que los capitalistas producen lo que el mercado les exige, por lo que, si la demanda aumenta, ellos invertirán más para satisfacer este incremento.

El análisis del equilibrio se inicia encontrando el coeficiente de utilización de equilibrio; esto es, cuando la tasa de ahorro es igual a la tasa de inversión, se obtiene:

$$\mu = \frac{\delta}{s_\pi \frac{h}{v} - \beta} \quad (2.21)$$

El coeficiente de utilización siempre es positivo pues es el resultado de dividir dos números positivos (la demanda y el producto potencial). Por ello, el denominador de la ecuación (2.21) debe de ser positivo, es decir, $s_\pi \frac{h}{v} > \beta$. Esta es una condición de estabilidad del modelo que, en términos generales, indica que el ahorro es más sensible que la inversión ante cambios en la demanda. En otras palabras, $\frac{d\sigma}{du} > \frac{dg_k}{du}$. Adviértase que si esta condición no se verifica, el equilibrio no existe. Para analizar esta condición, abajo se grafican la tasa de ahorro y la tasa de acumulación.

Figura 2.1. Tasas de ahorro y de acumulación.



Fuente: Elaboración propia.

En la figura 2.1, la pendiente de la tasa de acumulación en g_{k1} es estrictamente mayor que la pendiente de la tasa de ahorro, por lo que estas líneas nunca se cruzan, es decir, jamás se llega al equilibrio. Por otra parte, si la pendiente de la tasa de acumulación en g_{2k} es estrictamente menor que la pendiente de la tasa de ahorro, entonces en algún momento ambas rectas se cruzan, en otras palabras, el equilibrio existe. A lo largo de este libro se asume que el equilibrio existe, por lo que se presume que el ahorro es más sensible que la inversión ante cambios en la demanda.

Con la finalidad de analizar cómo varía la demanda ante un aumento en la participación de la ganancia en el producto, se procede a diferenciar la ecuación (2.21), de lo cual se obtiene:

$$\frac{d\mu}{dh} = \frac{-s_{\pi_v} \frac{\mu}{h}}{s_{\pi_v} - \beta} < 0 \quad (2.22)$$

La ecuación (2.22) muestra que la tasa de utilización disminuye debido a que aumenta la participación de las ganancias en el producto, es decir, la reducción en la participación de los salarios reduce la demanda. La razón de esto es que cuando aumenta la participación de las ganancias en el producto, disminuye la participación de los salarios. En consecuencia, el consumo capitalista aumenta, pero el consumo asalariado se reduce. Como los capitalistas solo consumen una parte de su ingreso, solo una parte del incremento en el ingreso se convierte en consumo. En contraste, los trabajadores consumen todo su ingreso, por lo que su consumo cae en el mismo monto en que se redujo su ingreso. Lo anterior implica que el consumo capitalista aumenta en un menor monto de lo que cae el consumo de los trabajadores, *ergo*, el consumo total disminuye. Es la caída en el consumo lo que hace que la demanda agregada disminuya.

Para exemplificar el proceso descrito en el párrafo anterior, se realiza el siguiente ejercicio numérico. Se parte de asumir que el ingreso es igual a cien unidades y la inversión es 5 en todos los casos.

Tabla 2.1. Ejemplo numérico de la disminución de la demanda ante cambios en la distribución.

h	(1-h)	Π	W	$C_{\pi} = 0.5 \Pi$	C_w	C	S	I	Y
0.1	0.9	10	90	5	90	95	5	5	100
0.3	0.7	30	70	15	70	85	15	5	90
0.5	0.5	50	50	25	50	75	25	5	80
0.7	0.3	70	30	35	30	65	35	5	70
0.9	0.1	90	10	45	10	55	45	5	60

Fuente: Elaboración propia.

En la tabla 2.1 se muestra que a medida que la distribución del ingreso favorece a los capitalistas, su consumo aumenta en la mitad de lo que se reduce el consumo de los asalariados. Consecuentemente, el consumo agregado se reduce tanto como la diferencia que resulta del aumento del consumo capitalista menos la reducción del ingreso asalariado, y en este mismo monto cae la demanda agregada. Adviértase que el monto en que se reduce la demanda es el mismo en que incrementa el ahorro. Sin embargo, el ahorro no es demanda. En el ejercicio se asumió que la inversión era constante, pero ¿cómo se asegura la igualdad ahorro-inversión? Esta pregunta es importante y a lo largo del trabajo se irá construyendo la respuesta.

Con la finalidad de analizar qué le pasa a la inversión cuando un mayor porcentaje de la ganancia en el producto genera una disminución del consumo (o su equivalente, un aumento del ahorro), se procede a diferenciar la ecuación (2.20). De ello se obtiene el siguiente resultado:

$$\frac{dg_k}{dh} = \beta \left(\frac{-s\pi \frac{\mu}{v}}{s\pi \frac{h}{v} - \beta} \right) < 0 \quad (2.23)$$

La ecuación (2.23) muestra que cuando se incrementa la participación de las ganancias en el ingreso, la tasa de acumulación se reduce. Esto sucede porque la mayor participación de las ganancias en el ingreso hace que el consumo de los trabajadores disminuya en un mayor monto de lo que aumenta el consumo capitalista; con ello, el consumo agregado disminuye y, por tanto, la demanda. La menor demanda motiva a las empresas a reducir su inversión para evitar que tengan inventarios no deseados.

Si se asume que la tasa de crecimiento de la economía equivale a la tasa de acumulación, entonces la ecuación (2.23) muestra que, a medida que la distribución favorece a los capitalistas, el crecimiento disminuye. Adviértase que la ecuación (2.8) muestra que la participación de las ganancias aumenta cuando se reduce el salario real. Así, se pueden reinterpretar estos resultados argumentando que un incremento en el salario real provoca que crezca la participación de los trabajadores en el ingreso y, con ello, su consumo aumenta en un mayor monto

de lo que cae el consumo capitalista; en consecuencia, la demanda y la producción crecen. La mayor demanda motiva a las empresas a invertir más y, por tanto, la tasa de crecimiento de la economía aumenta. En este modelo, tanto la demanda como el crecimiento son guiados por salarios.

El cambio en la acumulación modifica la tasa de ganancia de las empresas. Con base en la ecuación (2.14) se obtiene:

$$\frac{dg_k}{ds_\pi} = \beta \left(\frac{-\frac{hu}{v}}{\left(s_\pi \frac{h}{v} - \beta\right)} \right) < 0 \quad (2.24)$$

La ecuación (2.24) muestra que la mayor participación de las ganancias en el producto reduce la rentabilidad de las empresas, es decir, la tasa de ganancia. Debido a que la mayor participación de las ganancias en el producto va acompañada de una reducción en el salario real, la ecuación (2.24) implica que cuando el salario real se reduce, la tasa de ganancia cae; en otras palabras, cuando los costos laborales disminuyen, la rentabilidad de las empresas también lo hace. Es por ello que a este resultado se le conoce como *la paradoja de los costos*.

Pero ¿por qué una menor tasa de acumulación reduce la tasa de ganancia? Para responder esta pregunta, adviértase que la ecuación (2.11) muestra que la ganancia depende del consumo capitalista y la inversión, mientras que la ecuación (2.13) indica que una reducción de la inversión provoca que la ganancia disminuya más que proporcionalmente. Así, cuando la participación de la ganancia aumenta, crece el consumo capitalista, pero la inversión se reduce y, dado que esta última hace que la ganancia decrezca más que proporcionalmente, se tiene que la ganancia disminuye. Es la disminución en la ganancia la que hace que la rentabilidad caiga. Obsérvese que el aumento en la participación de la ganancia en el producto se debe a que la producción cae en un mayor monto que la ganancia.

Ya se tienen los elementos para ofrecer una respuesta a la pregunta sobre cómo se asegura la igualdad ahorro-inversión. Para empezar, obsérvese que inicialmente un aumento en la participación de la ganancia en el producto aumentó el consumo capitalista y el ahorro. Este último creció en la diferencia de la disminución del

consumo asalariado y el incremento del consumo capitalista (véase tabla 2.1). Pese al incremento en el ahorro, la menor demanda motiva a las empresas a invertir menos, por lo que el ahorro ha aumentado pero la inversión ha caído. No obstante, la menor inversión reduce la ganancia de los capitalistas. Al disminuir la ganancia, se reduce el ahorro, pues este es financiado con la ganancia ($s = s_\pi \Pi$). Así se restablece la igualdad ahorro-inversión. Es decir, es a través de variaciones en el ingreso capitalista como se restablece la igualdad ahorro-inversión. Obsérvese que este mecanismo está presente en Keynes (1965), pero, a diferencia de lo que se observa en los modelos kaleckianos, el mecanismo que garantiza la igualdad ahorro inversión es el ingreso agregado y no solo la ganancia. Con la finalidad de abundar más en este tema se estudiará la paradoja del ahorro.

2.4.1. La paradoja del ahorro

La paradoja del ahorro consiste en explicar por qué un incremento en la tasa de ahorro no implica un aumento en la inversión. Para analizar esto, se asume que los capitalistas deciden incrementar la proporción de su ingreso que destinan a ahorrar, es decir, aumenta la propensión marginal al ahorro y, con ello, el ahorro. El mayor ahorro reduce el coeficiente de utilización y, por tanto, la demanda agregada, como se muestra en la siguiente inecuación:

$$\frac{d\mu}{ds_\pi} = \frac{-\frac{hu}{v}}{\left(s_\pi \frac{h}{v} - \beta\right)} < 0 \quad (2.25)$$

La condición de estabilidad del equilibrio garantiza que el denominador de la inecuación (2.25) sea positivo; en consecuencia, el signo de la desigualdad es negativo, debido a su numerador. La inecuación (2.25) simplemente muestra que la demanda agregada se reduce porque los capitalistas deciden consumir menos para ahorrar más.

La reducción en la demanda motiva a las empresas a ajustar su inversión a la baja para evitar inventarios no deseados, como muestra la ecuación de abajo:

$$\frac{dg_k}{ds_\pi} = \beta \left(\frac{\frac{hu}{v}}{\left(s_\pi \frac{h}{v} - \beta \right)} \right) < 0 \quad (2.26)$$

La ecuación (2.26) muestra claramente que un aumento en el ahorro reduce la inversión; de este modo se genera *la paradoja del ahorro*. Es importante aclarar que esta paradoja implica la violación de la Ley de Say, pues muestra que no todos los recursos financieros que la producción genera (es decir, el ahorro) necesariamente se transforman en demanda (o bien, inversión). Sin embargo, la paradoja del ahorro, y su corolario, la violación de la Ley de Say, no implican la violación de la igualdad ahorro-inversión.

Para analizar cómo se restablece la igualdad ahorro-inversión basta con analizar cómo se comporta la rentabilidad de la inversión, debido a que esta se mueve en la misma dirección que la ganancia. A partir de la ecuación (2.14) se obtiene:

$$\frac{dr}{ds_\pi} = -\frac{1}{s_\pi^2} g_k + \frac{1}{s_\pi} \beta \left(\frac{\frac{-hu}{v}}{\left(s_\pi \frac{h}{v} - \beta \right)} \right) < 0 \quad (2.27)$$

La ecuación (2.27) muestra que la tasa de ganancia disminuye debido a que se redujeron el multiplicador kaleckiano y la acumulación. Adviértase que la tasa de ganancia disminuye debido a la menor ganancia que obtienen las empresas. La reducción de la ganancia obedece al menor consumo capitalista y la caída en la inversión. De forma análoga a la paradoja de los costos, explicada anteriormente, la igualdad ahorro-inversión se restablece debido a cambios en la ganancia, es decir, el ahorro se incrementa debido a que aumentó la propensión marginal a ahorrar, pero la caída en la inversión hace que la ganancia se reduzca, garantizando que el ahorro disminuya hasta ajustarse a la menor inversión. En consecuencia, en este modelo es la inversión la que determina al nivel de ahorro, y no el ahorro el que determina a la inversión. En otras palabras, el ahorro se ajusta al nivel de inversión, y no la inversión al nivel de ahorro. Lo anterior implica que es la demanda la que crea su oferta y no la oferta la que crea su demanda.

2.5. Los postkaleckianos

En el apartado anterior se analizó a los neokaleckianos, quienes resaltaban el papel de los salarios sobre la demanda y, por tanto, asumen que la inversión solo depende de la demanda. En contraste, los postkaleckianos retoman el carácter dual de los salarios, es decir, reconocen que son tanto un costo como un componente de la demanda y, por tanto, cuando estos aumentan, la demanda crece y se reduce la rentabilidad de la inversión. Al respecto, Bhaduri y Marglin (1990) argumentan que el principal determinante de la inversión es su rentabilidad, es decir, su tasa de ganancia. Sin embargo, reconocen que aun si la tasa de ganancia es alta, si el mercado está saturado, es decir, si la demanda no aumenta, entonces las empresas no invertirán. Lo anterior implica que tanto la demanda como la rentabilidad son elementos importantes para explicar la inversión, y no se puede prescindir de ninguno de ellos, por lo que proponen que la inversión está determinada por el coeficiente de utilización y la participación de las ganancias en el ingreso. El primero muestra el papel que la demanda tiene cuando las empresas deciden invertir. La segunda muestra la importancia que tiene la rentabilidad en la decisión de inversión. Así, la tasa de inversión se replantea de la siguiente forma:

$$g_k = \delta + \beta\mu + \gamma h \quad (2.28)$$

La ecuación (2.28) es análoga a la ecuación (2.20) pero, a diferencia de esta, muestra que la tasa de acumulación también depende de la distribución del ingreso. γ es la sensibilidad de la acumulación ante un incremento en la participación de las ganancias en el producto.

Sosteniendo la hipótesis de que los trabajadores no ahorran, la tasa de ahorro sigue estando representada por la ecuación (2.19). Asumiendo igualdad entre ahorro e inversión, se obtiene que cuando la participación de las ganancias en el ingreso aumenta, la demanda varía como lo muestra la ecuación (2.29):

$$\frac{d\mu}{dh} = \left(\frac{\gamma - s_\pi \frac{\mu}{v}}{s_\pi \frac{h}{v} - \beta} \right) \leqslant 0 \quad (2.29)$$

La condición de estabilidad del equilibrio garantiza que el denominador de la ecuación (2.29) sea positivo. En consecuencia, el signo de la desigualdad está determinado por su numerador, por lo que se obtienen dos escenarios, que se exponen a continuación.

2.5.1. Demanda guiada por ganancias

Este escenario se verifica cuando la inversión es más sensible que el ahorro ante cambios en la distribución, es decir: $\gamma > s_\pi \frac{\mu}{v}$. Si esto ocurre, entonces el coeficiente de utilización aumenta, como consecuencia de una mayor participación de la ganancia en el producto. La razón de esto es que cuando se incrementa la participación de la ganancia en el producto, el consumo de los asalariados cae en un mayor monto de lo que crece el consumo capitalista, por lo que el consumo agregado disminuye ($s_\pi \frac{\mu}{v}$). Sin embargo, la mayor rentabilidad de la inversión hace que esta se incremente (γ) en un mayor monto de lo que se redujo el consumo y, por tanto, la demanda aumenta.

2.5.2. Demanda guiada por salarios

Este escenario es contrario al escenario previo: en este, un incremento en la participación de las ganancias en el producto reduce la demanda. En este escenario se mantiene la lógica del escenario previo, pero con una diferencia: la caída en el consumo es superior al aumento en la inversión, y por ello la demanda cae. Adviértase que en este escenario un aumento en la participación de los salarios en el producto hace crecer la demanda.

La ecuación (2.8) muestra que para que la participación de la ganancia (o los salarios) aumente es necesario que el salario real se reduzca (o aumente), por lo que el escenario de la demanda guiada por ganancias (o salarios) nos muestra una relación inversa (o directa) entre la demanda y el salario. En consecuencia,

cuando la demanda es guiada por salarios, este es procíclico; en contraste, cuando la demanda es guiada por ganancias, es anticíclico.

El cambio en la demanda modifica la decisión de inversión de los capitalistas. Para analizar cómo cambia la tasa de acumulación se obtiene la diferencial de la ecuación (2.28) con respecto a la tasa de acumulación y la participación de las ganancias.

$$\frac{dg_k}{dh} = \beta \left(\frac{\gamma - s_{\pi_v} \frac{\mu}{h}}{s_{\pi_v} - \beta} \right) + \gamma \leq 0 \quad (2.30)$$

Se analizará la inecuación (2.30) con base en los dos escenarios previos.

2.5.3. Demanda y crecimiento guiados por ganancias

Si la demanda es guiada por ganancias, entonces la acumulación aumenta, como resultado de una mayor participación de las ganancias en el ingreso. La razón de esto es que la mayor participación de la ganancia en el ingreso hace crecer la demanda (véase el escenario de demanda guiada por ganancias). En consecuencia, la inversión aumenta debido a que tanto la demanda como la rentabilidad aumentaron. Adviértase que siempre que se asuma que el producto crece a la misma tasa que la inversión, entonces en este escenario habrán crecido la demanda, la acumulación y la tasa de crecimiento de la economía. Tal sería una economía guiada por ganancias.

Cuando la demanda es guiada por salarios, de acuerdo con la ecuación (2.30) hay dos escenarios posibles:

a) $\frac{dg_k}{dh} < 0$ si y solo si $\gamma h < \mu\beta$ y b) $\frac{dg_k}{dh} > 0$ si y solo si $\gamma h > \mu\beta$

2.5.4. Escenario a) Crecimiento guiado por salarios

Este escenario se verifica cuando un incremento en la participación de la ganancia en el ingreso reduce la demanda, y la inversión es más sensible a reducciones en la demanda que a incrementos en su rentabilidad ($\gamma h < \mu\beta$); por lo tanto, la tasa de

acumulación disminuye. Por supuesto, lo anterior implica que un incremento en los salarios reales hace que la participación de los salarios en el ingreso aumente. En consecuencia, crece el consumo asalariado en un mayor monto de lo que disminuyen el consumo capitalista y la inversión; esta última se reduce debido a su menor rentabilidad. Sin embargo, debido a que la inversión es más sensible a la demanda que a su rentabilidad, la inversión aumenta. Es decir, el monto que crece debido a la mayor demanda es superior al monto que se reduce a causa de la disminución de la participación de las ganancias. En este escenario, los mayores salarios hacen que la demanda y la acumulación aumenten.

2.5.5. Escenario b) Sobreacumulación

En este escenario, la mayor participación de las ganancias en el ingreso hace que la demanda se reduzca. No obstante, la inversión es más sensible a su rentabilidad que a la demanda ($\gamma h > \mu\beta$), por lo cual la tasa de acumulación aumenta. Este es un escenario “curioso” porque la inversión está aumentando pese a que la demanda está cayendo. Así, llegará un momento en el cual la producción que genera la mayor inversión no pueda venderse y, por tanto, la ganancia no pueda realizarse, lo que provocará una crisis en el sistema. En consecuencia, este escenario solo es posible en el corto plazo.

Por la ecuación de Cambridge se sabe que la tasa de ganancia depende de la tasa de acumulación. En consecuencia, en los escenarios de crecimiento guiado por ganancias y sobreacumulación, la tasa de ganancia aumenta debido a la mayor acumulación. Así, un aumento en la participación de las ganancias provoca una mayor rentabilidad de las empresas. En contraste, en el escenario de crecimiento guiado por salarios, la tasa de ganancia disminuye, por lo que solo en este escenario una mayor participación de las ganancias en el ingreso reduce la rentabilidad de las empresas; es decir, se verifica la paradoja de los costos.

A manera de resumen se presenta la tabla 2.2.

Tabla 2.2. Escenarios de la relación distribución-crecimiento.

Demanda	Acumulación	Tasa de ganancia	Características del escenario
$\frac{d\mu}{dh} > 0$ si y solo si $\frac{dg_k}{dh} > \frac{d\sigma}{dh}$	$\frac{dg_k}{dh} > 0$	$\frac{dr}{dh} > 0$	<i>Economía guiada por ganancias.</i> En este escenario, el crecimiento se debe a la mayor concentración del ingreso en las ganancias (salario anticíclico).
$\frac{d\mu}{dh} < 0$ si y solo si $\frac{dg_k}{dh} < \frac{d\sigma}{dh}$	$\frac{dg_k}{dh} < 0$ Si y solo si $\beta\mu > \gamma h$	$\frac{dr}{dh} > 0$	<i>Economía guiada por salarios.</i> En este escenario, el crecimiento se debe a la mayor participación de los salarios en el ingreso, por lo que hay que redistribuir el ingreso entre los trabajadores para crecer (salario procíclico).
	$\frac{dg_k}{dh} > 0$ Si y solo si $\beta\mu < \gamma h$	$\frac{dr}{dh} < 0$	<i>Escenario de sobreacumulación.</i> En este escenario, la inversión crece pese a la caída en la demanda, por lo que, si se mantiene, habrá una crisis de realización de la ganancia. En consecuencia, solo es viable en el corto plazo.

Fuente: Elaboración propia.

2.6. Conclusiones

Los modelos kaleckianos que analizan la relación entre distribución y crecimiento parten de la teoría de los precios y la distribución propuesta por Kalecki. En ella se muestra que la participación de las ganancias en el ingreso está determinada por el grado de monopolio y que este aumenta o se reduce siempre que el salario real disminuya o se incremente. Por lo que, al usar esta teoría en su análisis,

los kaleckianos tienden un puente para analizar la relación entre salario real y crecimiento.

Se mostró que los salarios y la distribución del ingreso constituyen un factor importante a la hora de explicar el crecimiento económico. Sin embargo, la relación que tiene el crecimiento con la distribución no es única, sino que existen escenarios que ayudan a explicar las distintas relaciones que pueden tener estas variables. Por esa razón se analizaron estos escenarios y las condiciones que los determinan.

CAPÍTULO 3

Distribución del ingreso y crecimiento en economías abiertas

3.1. Introducción

En el capítulo anterior se expuso el modelo postkaleckiano, que es base para analizar la relación entre la distribución del ingreso, los cambios en el PIB y el crecimiento en una economía cerrada. En este capítulo se estudia la relación que existe entre la distribución y el ingreso nacional en una economía abierta, con base en el trabajo seminal de Bhaduri y Marglin (1990).

Este tema es importante por mérito propio, pero se resaltarán dos razones que ofrece la literatura empírica y que apuntalan lo trascendente del tema.

La primera es que la financiarización, a través de las macrodevaluaciones, es una de las principales causas por las que la participación del salario en el ingreso ha caído en los países de América Latina (Stockhammer, 2013). La historia económica de México es un ejemplo claro de lo anterior. Durante la crisis de la deuda de la década de los ochenta y la crisis del tequila a la mitad de la década de los noventa, la economía mexicana se debilitó como consecuencia de las fuertes devaluaciones que sufrió el peso frente al dólar, las cuales causaron una fuerte concentración del ingreso. Otro ejemplo de ello es la actual crisis de Argentina, la cual se ha caracterizado por fuertes devaluaciones que han provocado que la participación de los salarios en el ingreso disminuya. Por motivos como estos, el tema que aquí se aborda es importante tanto para entender la historia económica de nuestros países como su situación actual.

La segunda razón se debe a que las economías guiadas por ganancias suelen surgir principalmente cuando el mercado externo es predominante (Hein,

2017). Por esta razón, estas economías se analizan, en su mayoría, en modelos de economía abierta. La economía mexicana, después de su proceso de apertura iniciada en la década de los ochenta, ha estado fuertemente integrada al mercado mundial y su crecimiento está anclado a sus exportaciones. La literatura empírica suele reconocerla como una economía guiada por ganancias (Herrera y Luyando, 2018).

El presente capítulo está organizado de la siguiente forma: la primera parte es la presente introducción; después se analizan la teoría de los precios y la distribución del ingreso en economías abiertas; en el tercer apartado se exploran las distintas relaciones que puede tener la distribución con el ingreso nacional en una economía abierta; finalmente, se ofrecen las conclusiones del capítulo. No está de más aclarar que la nomenclatura utilizada en este capítulo es la misma que se ha utilizado en los capítulos previos, por lo que únicamente se aclarará el significado de la nueva nomenclatura.

3.2. Teoría de los precios y de la distribución en economías abiertas

De forma análoga al capítulo anterior, se retoma la teoría de los precios propuesta por Kalecki para economías con mercados monopólicos y oligopólicos. Así, se parte de reconocer que las empresas son hacedoras de precios.

Por simplicidad, se asume que todas las empresas producen bienes acabados, por lo que no se estudia a las empresas que producen materias primas debido a que sus precios, en el corto plazo, dependen de las condiciones de la demanda. Es importante aclarar que su incorporación complica el análisis, pero no modifica sustancialmente los resultados (Kalecki, 1977; Hein, 2014).

Las hipótesis del capítulo anterior están presentes en este, es decir, se asume que las empresas producen por debajo de su máxima capacidad; en otras palabras, existe capacidad instalada ociosa. Lo anterior implica que, en el corto plazo, los

cambios en la demanda no influyen en la determinación de los precios, por tanto, los precios son determinados por las características de la oferta.

Las características de la oferta que determinan los precios son los costos unitarios de las empresas y la competencia capitalista. La hipótesis de capacidad instalada ociosa implica que los costos unitarios son constantes. Por su parte, la competencia capitalista hace que las empresas fijen sus precios considerando el precio de sus competidores: si el precio que fijan, en relación con sus competidores, es alto, entonces perderán mercado, pero si es muy bajo, no ganarán tanto como podrían. En consecuencia, la ecuación (2.1) sigue siendo válida en esta economía.

$$p_i = m_i u_i + n_i p \quad (2.1)$$

Si, como en el capítulo anterior, obtenemos el precio promedio ponderado de la industria, se tiene:

$$p = \frac{m}{1-n} u \quad (2.3)$$

La ecuación (2.3) simplemente muestra que el precio promedio de la industria depende de los costos unitarios ponderados y de un sobreprecio que se fija sobre estos. Se retoma la hipótesis de que se puede considerar a la economía como una industria verticalmente integrada. En consecuencia, los insumos intermedios producidos por la industria son ingresos para las unidades productivas que los venden, pero egresos para las unidades que los compran, por lo que no aparecen en los costos unitarios de la industria. Sin embargo, los insumos importados no son producidos por la industria, por lo que sí forman parte de los costos unitarios de esta. Así, los costos unitarios de la industria están compuestos por los costos unitarios de los insumos importados ($vp * b$) y los laborales de toda la industria. Es decir:

$$p = (1 + M)(wa + vp * b) \quad (3.1)$$

En la ecuación (3.1), v es el tipo de cambio expresado en unidades de moneda local por unidad de divisa extranjera, $p *$ es el precio de los insumos importados en moneda extranjera y b son los insumos importados por unidad de producto local. Si dividimos la ecuación (3.1) entre p obtenemos:

$$1 = (1 + M)(1 - h) \quad (3.2)$$

A diferencia del capítulo anterior, $(1 - h)$ muestra la participación en el ingreso de los salarios y de los bienes intermedios importados. La ecuación (3.2) implica que la ecuación (2.6) sigue siendo válida. Por tanto:

$$dh = (1 - h) \frac{dM}{(1+M)} \quad (2.6)$$

La ecuación (2.6) muestra que el incremento en la participación de las ganancias en el ingreso depende de que crezca el grado de monopolio. En el capítulo anterior se mostró que, en una economía cerrada, el grado de monopolio solo puede incrementarse si el salario real se reduce. Pero en una economía abierta, ¿cómo se vinculan los precios relativos con el grado de monopolio? ¿Los resultados obtenidos para una economía cerrada siguen siendo válidos? Para responder estas preguntas se obtiene la diferencial total de la ecuación (3.1), asumiendo que el precio del producto local, el salario, el tipo de cambio nominal y el grado de monopolio cambian, y se divide el resultado entre p .

$\frac{dp}{p} = \frac{(aw+vp*b)dM}{(1+M)(aw+vp*b)} + \frac{(1+M)a dw}{(1+M)(aw+vp*b)} + \frac{(1+M)p*b dv}{(1+M)(aw+vp*b)}$. Simplificados y multiplicados los términos segundo y tercero a la derecha de la ecuación por w/w y v/v , respectivamente, se tiene: $\frac{dp}{p} = \frac{dM}{(1+M)} + \frac{aw}{(aw+vp*b)} \frac{dw}{w} + \frac{p*bv}{(aw+vp*b)} \frac{dv}{v}$. Adviértase que $\frac{aw}{(aw+vp*b)}$ son los costos salariales como proporción de los costos totales, a los cuales se llamará λ . En consecuencia, los costos de los insumos importados como proporción de los costos totales ($\frac{p*bv}{(aw+vp*b)}$) son $(1 - \lambda)$. Se asume que en el corto plazo estos son constantes.

$$\frac{dM}{M} = \frac{dp}{p} - \lambda \frac{dw}{w} - (1 - \lambda) \frac{dv}{v} \quad (3.3)$$

La ecuación (3.3) muestra que el grado de monopolio depende de la interacción que existe entre la tasa de inflación de la economía local, la tasa de salario y la tasa de devaluación.¹⁰ Por ejemplo, si el tipo de cambio nominal se mantiene constante, entonces una reducción del salario real hará crecer el grado de monopolio. Por otra parte, si los precios, los salarios y el tipo de cambio nominal crecen a la misma tasa, el grado de monopolio no cambia. Para analizar cómo afecta esto a la participación de las ganancias en la economía, se sustituye (3.3) en (2.6) y se obtiene:

$$dh = (1 - h) \left(\frac{dp}{p} - \lambda \frac{dw}{w} - (1 - \lambda) \frac{dv}{v} \right) \quad (3.4)$$

La ecuación (3.4) muestra que el cambio en la participación de las ganancias en el ingreso depende de cómo se relacione el salario real con el tipo de cambio real. Para profundizar en el análisis de cómo los precios modifican la distribución, primero se analizará si existe algún vínculo entre el tipo de cambio real y el salario real. Y, si existe, cuál es. Para responder estas preguntas es preciso comenzar definiendo al tipo de cambio real (ϕ).

$$\phi = \frac{p^* v}{p} \quad (3.5)$$

Con base en la ecuación (3.5), y considerando que los precios externos son constantes, se tiene que la tasa de devaluación del tipo de cambio real es:

$$\frac{d\phi}{\phi} = \frac{dp}{p} - \frac{dv}{v} \quad (3.6)$$

Adviéntase que debido a que se definió el tipo de cambio como unidades de moneda doméstica por unidad de moneda extranjera, una devaluación (o revaluación) del tipo de cambio real implica una reducción (o aumento) en su tasa de crecimiento,

lo cual se verifica siempre que la tasa de inflación sea menor (o mayor) a la tasa de devaluación del tipo de cambio nominal.

Para analizar cómo se vincula la tasa de devaluación del tipo de cambio real con el salario real se retoma la ecuación (3.3) y, por simplicidad, se asume que el grado de monopolio no cambia y se despeja para la tasa de inflación. De ello se obtiene:

$$\frac{dp}{p} = \lambda \frac{dw}{w} + (1 - \lambda) \frac{dv}{v} \quad (3.7)$$

En esta ecuación se observa claramente que si la tasa de crecimiento de los salarios es igual a la tasa de devaluación, entonces los precios internos crecen a la misma tasa a la que se devalúa la moneda; es decir, si $\frac{dw}{w} = \frac{dv}{v}$, entonces $\frac{dp}{p} = \frac{dv}{v}$. Por lo que, con base en (3.4), la distribución del ingreso no cambia. Esto tiene al menos dos consecuencias:

1. Si el salario real no cambia, entonces el tipo de cambio real permanecerá constante, pese a la devaluación del tipo de cambio nominal.
2. Si los salarios reales permanecen constantes, entonces no cambia la participación de las ganancias en el ingreso.

Supongamos ahora que el salario crece en una fracción de lo que el tipo de cambio nominal se devaluó, es decir, $\frac{dw}{w} = \chi \frac{dv}{v}$, donde $0 < \chi < 1$. A partir de esto resulta que $\frac{dp}{p} = (\lambda\chi + (1 - \lambda)) \frac{dv}{v}$. Dado que $0 < (\lambda\chi + (1 - \lambda)) < 1$ y $(\lambda\chi + (1 - \lambda)) > \lambda\chi$, se tiene que el salario real se redujo y el tipo de cambio real se devaluó. Esto tiene al menos dos corolarios:

1. Para que el tipo de cambio real se devalúe es condición suficiente, pero no necesaria, que el salario real se reduzca.
2. La caída del salario real no garantiza que la participación de las ganancias en el ingreso aumente.

Con respecto al primer punto, la razón por la que una reducción del salario real no es una condición necesaria para que el tipo de cambio real se devalúe es que se puede obtener un efecto similar si el grado de monopolio se reduce; sin embargo, esto último parece improbable. Por tanto, para efectos prácticos, la devaluación del tipo de cambio real solo es posible si el salario real se reduce.

Con respecto al segundo punto, obsérvese que el incremento en la participación de las ganancias en el ingreso solo ocurre si el grado de monopolio aumenta (véase ecuación 2.6). En consecuencia, no es la caída del salario real *per se* lo que hace que crezca la participación de las ganancias, sino la renuencia de los capitalistas a ver reducida su ganancia monetaria unitaria ($M(wa + vp * b)$) en términos de la divisa extranjera. Es debido a esta negativa que aumenta el grado de monopolio. Evidentemente, el mayor grado de monopolio hará caer aún más al salario real.

Por otro lado, si ante la caída en el salario real la participación de las ganancias no crece, entonces ¿quién se apropiá del ingreso que los trabajadores pierden? Adviértase que es la caída del salario real la que permite que el tipo de cambio real se devalúe y, por tanto, que el extranjero pueda vender caro y comprar barato; es decir, es la pérdida del ingreso laboral la que permite que aumente el poder de compra de los extranjeros.

Los párrafos anteriores, que analizan el papel del salario en la distribución, implican que el salario real es la principal variable distributiva del sistema, pues si este no cambia, entonces la distribución tampoco lo hará. Sin embargo, si este se reduce, entonces puede mejorar el poder de compra del extranjero y aumentar la participación de las ganancias en el producto.

Con la finalidad de resaltar la importancia de las devaluaciones en el proceso distributivo de un país, se propondrá un ejemplo basado en la experiencia de la economía mexicana en un momento de su historia: la crisis de la deuda de la década de los ochenta.

3.2.1. La crisis de la deuda

En 1982 el gobierno mexicano se declaró en moratoria del pago de la deuda externa y, con ello, se inició una crisis económica que se prolongaría durante toda la década. Esta coyuntura fue utilizada por el gobierno mexicano para cambiar su modelo de desarrollo, pasando de uno de crecimiento basado en el mercado interno a otro cuyo principal mercado era el externo.

La declaratoria de moratoria obligó al gobierno mexicano a devaluar su moneda. Sin embargo, las macrodevaluaciones del peso fueron utilizadas por el gobierno mexicano para fomentar las exportaciones y, así, conseguir los dólares que el país requería para hacer frente a sus obligaciones financieras. Para lograr este fin, las devaluaciones fueron acompañadas por una política de contención salarial, lo cual tuvo serias repercusiones en la distribución del ingreso, como se muestra en la tabla 3.1.

Tabla 3.1. Distribución del ingreso en México.

Periodo	Tasas de crecimiento			
	INPC	Tipo de cambio	Salario real promedio	Partición de los salarios en el ingreso
1982-1989	4,460.19	10,035.1	-46.59	-9.5

Fuente: Velázquez-Orihuela y Lozano (2019).

En la tabla 3.1 se muestra que el tipo de cambio nominal se devaluó en más de 10,000%, lo cual provocó que la inflación creciera fuertemente. La inflación acumulada del periodo fue de 4,460.19%. Obsérvese que esta es claramente inferior a la tasa de devaluación; en consecuencia, el tipo de cambio real se devaluó y, como ya se argumentó, esto solo es posible si los salarios reales caen. Y en México el salario real promedio se redujo en -46.59%.

La disminución del salario real en México, que permitió que el producto mexicano se abaratara en el extranjero, fue consecuencia, en parte, del aumento en

el grado de monopolio. Esto último fue resultado, principalmente, de la mayor “debilidad de los sindicatos”.¹¹ Para ejemplificar esto, téngase en cuenta que el gobierno mexicano consideraba que el principal problema de la inflación era la inercia que había sobre ella, es decir, las devaluaciones hacían competitivas a las exportaciones, sin embargo, generaban inflación, ante lo cual los trabajadores pedían aumentos en sus salarios, que al ser concedidos disminuían la competitividad de las exportaciones y, por tanto, se tenía que devaluar de nuevo. Con la finalidad de romper esta inercia, el gobierno mexicano ideó los “pactos de solidaridad”, que eran acuerdos en los cuales los sindicatos, los empresarios y el gobierno se comprometían a no pedir aumentos salariales, no aumentar el precio de la canasta básica y no incrementar el precio de los bienes y servicios públicos, respectivamente.

En la práctica, los pactos de solidaridad fueron utilizados para reducir el salario real. Por ejemplo, el Pacto de Solidaridad Económica, que estuvo vigente entre diciembre de 1987 y diciembre 1988, comprometía a los sindicatos a mantener constante el salario mínimo, lo cual implicó que este cayera en 18.4%, y el salario medio se redujo en 11.8%, todo ello con la anuencia de los sindicatos que firmaron el Pacto (Velázquez-Orihuela y Vargas, 2014). Por ello, de 1982 a 1989 la participación de los salarios en el ingreso se redujo en -9.5 puntos porcentuales del PIB (Velázquez-Orihuela y Lozano, 2019).

3.3. Regímenes de crecimiento

En este apartado se estudian los efectos que tiene el cambio en la distribución del ingreso sobre la demanda y la producción. A diferencia del capítulo anterior, se asume una economía abierta.

La condición de equilibrio para una economía abierta y sin gobierno está determinada por la siguiente identidad.

$$S - I = X - IM \quad (3.8)$$

La ecuación (3.8) es la condición de equilibrio para una economía abierta y muestra cómo los déficits o excesos de ahorro son compensados por el superávit o déficit comercial, respectivamente; es decir, muestra cómo se vincula el equilibrio interno con el externo. En particular se observa que si el ahorro es mayor (o menor) a la inversión, entonces las exportaciones (X) serán superiores (o inferiores) a las importaciones (IM).

Con la finalidad de analizar cómo los cambios en la distribución afectan a la producción, se normaliza la ecuación (3.8), para lo cual se divide esta entre el producto potencial (y^*), el cual, por simplicidad, se asume constante e igual a la unidad.

Se toma como válida la hipótesis estándar de que los trabajadores no ahorran. Entonces, el ahorro es una proporción de las ganancias, es decir, $S = s\Pi$. Dividiendo esta ecuación entre el producto potencial y multiplicando por $(\frac{y}{y^*})$ se obtiene:

$$S = shu \quad (3.9)$$

Por su parte, de forma análoga al capítulo previo, se propone una inversión que es función positiva de la demanda y de su rentabilidad. En consecuencia, se postula que:

$$I(h, u) \text{ donde } I'_h > 0 \text{ y } I'_u > 0 \quad (3.10)$$

Adviértase que si solo se consideran las ecuaciones (3.9) y (3.10) se reproduciría el modelo postkaleckiano de economía cerrada estudiado en el capítulo previo. Las exportaciones netas ($Nx = X - IM$) pueden replantearse si se hace explícita la unidad monetaria de los bienes; es decir, el valor de las exportaciones (X) es el resultado de multiplicar la cantidad de bienes exportados (x) por su precio (p).

Por otro lado, el valor de las importaciones (IM) resulta de multiplicar la cantidad de bienes importados (m^*) por su precio p^* y por el tipo de cambio nominal, con la finalidad de que tanto las exportaciones como las importaciones estén expresadas en la misma moneda. En consecuencia, las exportaciones netas son:

$$Nx = px - vp^*m^* \quad (3.11)$$

Dividiendo la ecuación (3.11) entre el precio del bien doméstico para expresar todo en términos reales, se tiene que:

$$N_x = x - \phi m^* \quad (3.12)$$

Como es habitual, se asume que las exportaciones son una función positiva del tipo de cambio real; en contraste, las importaciones tienen una relación inversa con el tipo de cambio real, pero positiva con la demanda interna. En otras palabras: $x(\phi)$ y $x'_\phi > 0$, $m^*(\phi, u)$ y $m_{\phi}^* < 0$ y $m_u^* > 0$.

En la sección pasada ya se analizó en qué condiciones se dan las devaluaciones del tipo de cambio real y cómo afectan a la distribución. Tomando en cuenta esos resultados, podemos hablar de una devaluación del tipo de cambio nominal que provocó que el salario real disminuyera, desencadenando tanto una devaluación en el tipo de cambio real como un aumento en la participación de las ganancias. Para analizar qué efecto tendría esto sobre las exportaciones netas, se obtiene una diferencial total de la ecuación (3.12), considerando que las exportaciones netas, el tipo de cambio real y la demanda cambiaron. Además, por simplicidad, se supone un equilibrio comercial.

$$dNx = \frac{dx}{d\phi} d\phi - m^* d\phi - \theta \frac{dm}{d\phi} d\phi - \theta \frac{dm^*}{du} du \quad (3.13)$$

La ecuación (3.13) muestra cómo cambian las exportaciones netas. A partir de esta ecuación se puede obtener la condición Marshall-Lerner. Para obtenerla, se multiplica el primer término de la ecuación por $(\frac{\theta}{\phi})$ y $(\frac{x}{x})$, el segundo por $(\frac{\phi}{\phi})$, el tercero por $(\frac{\phi}{\phi})$ y $(\frac{m^*}{m^*})$, y finalmente el cuarto por $(\frac{u}{u})$ y $(\frac{m^*}{m^*})$, lo cual da como resultado:

$$dN_x = (\eta_{\phi,x} + \eta_{\phi,m} - 1)g_x u \frac{d\phi}{\phi} - \eta_{u,m^*} \frac{x}{u} du \quad (3.14)$$

El primer término a la derecha de la ecuación (3.14) es la condición Marshall-Lerner (M-L), que muestra que una devaluación del tipo de cambio real hará crecer las exportaciones netas, si y solo si la suma en valor absoluto de la elasticidad tipo de cambio-exportaciones ($\eta_{\phi,x}$) más la elasticidad tipo de cambio-importaciones (η_{ϕ,m^*}) es mayor que la unidad. La condición M-L contempla el efecto tanto en cantidades como en precio que tiene la devaluación de la moneda sobre las exportaciones netas; es decir, una devaluación hace que la cantidad de productos exportados aumente y la cantidad de bienes importados se reduzca. Sin embargo, también hace más costosas las importaciones y más baratas las exportaciones. Así, existe la posibilidad de que las exportaciones netas en valor no aumenten, sino que se reduzcan. La condición M-L dicta las características que una economía debe de tener para que una devaluación mejore su balanza comercial. Por otra parte, esta condición está multiplicada por la participación de las exportaciones en el ingreso ($g_x = \frac{x}{y}$) y por el coeficiente de utilización. Obsérvese que g_x indica la importancia del mercado externo para la economía doméstica, mientras que el coeficiente de utilización muestra la capacidad productiva que tiene la economía para hacer frente a los nuevos *shocks* de demanda. Así, mientras la condición indica si las exportaciones netas aumentan o se reducen, la participación de las exportaciones en el ingreso y el coeficiente de utilización indican el monto de esta variación. Por lo cual, si la condición M-L se cumple, entonces entre más grande sea la importancia del sector externo, y entre mayor capacidad productiva haya, mayor será el impacto que tengan las devaluaciones para incrementar las exportaciones netas.

El mercado interno también se ve afectado por los efectos que desencadena la devaluación de la moneda, pero, a diferencia del mercado externo, no es la devaluación del tipo de cambio real la que modifica la demanda, sino que esta se modifica debido al cambio en la distribución. Diferenciando $S - I$ se obtiene:

$$dS - dI = sudh + shdu - I'_h dh - I'_u du \quad (3.15)$$

La ecuación (3.15) muestra cómo varía la igualdad ahorro-inversión. Para un análisis completo, se puede diferenciar la ecuación (3.8) de la siguiente manera: $dS - dI = dNX$. Sustituyendo en esta (3.14) y (3.15), y despejando para la diferencial del coeficiente de utilización, se obtiene:

$$du = \frac{(I_h - su)dh + (\eta_{\phi,x} + \eta_{\phi,m^*} - 1)g_x u \frac{d\phi}{\phi}}{(sh - I'_u + \eta_{u,m^*} \frac{x}{u})} \geq 0 \quad (3.16)$$

La inecuación (3.16) muestra cómo cambia la demanda (y, por tanto, la producción) cuando una devaluación de la moneda local provoca que el tipo de cambio real se devalúe y aumente la participación de las ganancias en el ingreso.

Como se mostró en el capítulo anterior, la condición de estabilidad del sistema es que el ahorro sea más sensible que la inversión ante cambios en la demanda ($sh > I'_u$). Para una economía abierta, la condición de estabilidad es que el ahorro y las importaciones sean más sensibles ante cambios en la demanda que la inversión ($sh + \eta_{u,m^*} \frac{x}{u} > I'_u$). De forma análoga al modelo de economía cerrada, para una economía abierta esta condición garantiza que exista un coeficiente de utilización de equilibrio que sea positivo. En este capítulo se asume que la condición de estabilidad se garantiza; en consecuencia, el denominador de la inecuación (3.16) siempre es positivo.

El primer término del numerador de la inecuación (3.16) muestra la forma en que cambia el mercado interno ante un incremento en la participación de la ganancia en el ingreso. Como ya se explicó en el capítulo anterior, si el ahorro es más sensible que la inversión ante un incremento en la participación de las

ganancias, entonces la demanda interna será guiada por salarios; en caso contrario, la demanda interna será guiada por ganancias.

En los dos escenarios de demanda interna (guiada por salarios y guiada por ganancias), el incremento en la participación de las ganancias se origina en una reducción de los salarios reales. Los menores salarios reales reducen el consumo asalariado en un mayor monto de lo que crece el consumo capitalista. Esto último se debe a dos razones:

1. Parte de la caída salarial es necesaria para que el tipo de cambio real se devalúe. Por ello, esta reducción del salario real disminuye el consumo asalariado, pero no conlleva un incremento en la participación de la ganancia y, por ello, ni el consumo capitalista ni ningún otro componente de la demanda interna aumentan.
2. Cuando la caída del salario real es lo suficientemente fuerte como para devaluar la moneda y hacer crecer la participación de la ganancia en el ingreso nacional, entonces el consumo capitalista aumenta debido a su mayor ingreso. Sin embargo, dado que los capitalistas ahorrar una parte de su ganancia, el consumo capitalista crecerá menos que su ingreso. Así, mientras que la caída del consumo asalariado es proporcional a la disminución del salario real, el consumo capitalista solo crece una parte de lo que aumentó su ingreso; en consecuencia, el consumo agregado decrece.

Cuando la reducción de los salarios reales hace que aumente la participación de las ganancias en el ingreso, la inversión será más rentable y, por tanto, habrá incentivos para que aumente. En el escenario guiado por salarios, la caída en el consumo agregado es superior al aumento de la inversión, de modo que una mayor participación de las ganancias en el ingreso hace que la demanda interna disminuya; en contraste, en el escenario de demanda interna guiada por ganancias, la disminución del consumo agregado es inferior al aumento de la inversión, por lo cual la demanda interna aumenta.

Como ya se comentó, el segundo término de la inecuación (3.16) muestra cómo varía la demanda externa ante una devaluación. Este término está integrado por la condición M-L, el peso que tienen las exportaciones en el ingreso nacional y el coeficiente de utilización.

La condición M-L indica si las exportaciones netas crecerán o no ante una devaluación del tipo de cambio real. Si la condición M-L se cumple, entonces, la importancia relativa de las exportaciones en el ingreso nacional indica la fuerza con que las exportaciones netas aumentarán; es decir, entre mayor sea el peso relativo de las exportaciones en el ingreso, más crecerán las exportaciones netas ante la devaluación. Por otro lado, el coeficiente de utilización muestra si hay o no capacidad instalada suficiente para hacer frente a la nueva demanda.

En conclusión, el primer término del numerador de la inecuación (3.16) muestra cómo cambia el mercado interno, y el segundo, cómo varía el mercado externo. Por lo tanto, una devaluación del tipo de cambio nominal, que reduzca el salario real lo suficiente como para provocar una devaluación del tipo de cambio real e incremente la participación de las ganancias en el ingreso, puede tener seis posibles desenlaces:

Tabla 3.2. Posibles escenarios de una devaluación del tipo de cambio real y un incremento en la participación de las ganancias.

Mercado externo	Mercado interno	Mercado dominante	Desenlace	Escenarios
$\eta_{\phi,x} + \eta_{\phi,m^*} > 1$	$I'_h > su$	No importa qué mercado domine	Crecen la demanda y la producción	1
		Si el mercado interno domina	Caen la demanda y la producción	2
		Si el mercado externo domina	Se incrementan la demanda y la producción	3
$\eta_{\phi,x} + \eta_{\phi,m^*} < 1$	$I'_h > su$	Si el mercado interno domina	Crecen la demanda y la producción	4
		Si el mercado externo domina	Se reducen la demanda y la producción	5
	$I'_h < su$	No importa qué mercado domine	Caen la demanda y la producción	6

Fuente: Elaboración propia.

De los seis escenarios descritos en la tabla 3.2, los 1, 3 y 4 muestran que una mayor concentración de la riqueza provoca que se incremente la producción; eso quiere decir que la demanda es guiada por ganancias en ellos. En contraste, los escenarios 2, 5 y 6 implican lo contrario, es decir, una mejora en la distribución del ingreso provoca que la producción aumente; en estos escenarios, la demanda es guiada por salarios.

Aunque los seis escenarios son teóricamente posibles, la evidencia empírica muestra que solo los primeros tres son relevantes (Onaran y Galanis, 2013; Hein, 2017; Stockhammer, 2017). Estos tres escenarios tienen en común el cumplimiento

de la condición M-L, pero se diferencian entre sí por dos características: si la demanda interna es guiada por salarios y por ganancias, y si la demanda dominante es la interna o la externa.

El cumplimiento de la condición M-L implica que el incremento de la participación de las ganancias en el ingreso, causado por una devaluación del tipo de cambio real, aumentará las exportaciones netas. Por tanto, la demanda externa es guiada por ganancias.

Se inicia el análisis de los tres escenarios a partir del primero y tercero (en los que la demanda total es guiada por ganancias), para después continuar con el análisis del segundo escenario (donde la demanda total es guiada por salarios).

En el primer escenario se encuentra la particularidad de que tanto la demanda interna como la externa son guiadas por ganancias. La condición M-L garantiza que la demanda externa sea guiada por ganancias, y el supuesto de que la inversión sea más sensible que el ahorro ante cambios en la distribución garantiza que la demanda interna sea guiada por ganancias. Así, una devaluación del tipo de cambio real provoca que los salarios reales disminuyan. La caída en los salarios reales hará que el consumo caiga, pero al reducirse los costos laborales, la inversión será más rentable y, por tanto, aumentará. En este escenario se verifica que el incremento en la inversión es superior a la caída del consumo, lo cual provoca que la demanda interna aumente.

En el tercer escenario la demanda es guiada por ganancias debido a que el incremento en las exportaciones netas, que causó la devaluación, es superior a la caída de la demanda interna, provocada por la concentración del ingreso. A diferencia del primer escenario, en este la demanda interna es guiada por salarios, por lo que la reducción del salario hace que el consumo caiga en un mayor monto que el incremento en la inversión. Hein (2017) argumenta que las economías que suelen ser guiadas por ganancias están en este escenario, que solo se da cuando las economías están fuertemente integradas a la economía mundial. En términos de este modelo, esto sucede cuando el tamaño relativo de las exportaciones (g_x) es grande.

Existen dos características importantes de este escenario:

1. La caída salarial va acompañada de un mayor nivel de empleo, por lo que hay intereses opuestos al interior de la clase trabajadora. Por un lado, los trabajadores empleados están interesados en no ver reducido su salario real; por otro, los desempleados desean conseguir trabajo, aun si para ello el salario real deba caer.
2. El crecimiento de esta economía se basa en el superávit comercial. Sin embargo, para toda economía superavitaria debe haber una deficitaria. En consecuencia, esta estrategia de crecimiento no puede aplicarse en todos los países. Peor aún, intentar aplicarla en todos los países puede causar una guerra comercial y/o un empobrecimiento generalizado.¹²

En el segundo escenario, la demanda es guiada por salarios porque la caída en la demanda interna, que provoca la mayor concentración del ingreso, es superior a la mayor demanda externa, que causó la devaluación del tipo de cambio real. De forma análoga al escenario tres, la demanda interna es guiada por salarios, pero a diferencia de este escenario, la contracción de la demanda interna es superior al incremento de las exportaciones.

Hein (2017) y Lavoie y Stockhammer (2023) argumentan que la mayoría de los países están en este escenario, lo cual sugiere que la mayoría de los países podrían mejorar la distribución y generar crecimiento. Pero, ¿cómo sería este proceso? Lo primero que habría que aclarar es que, a diferencia de los dos escenarios previos, la variable que desencadena todo el proceso no es el tipo de cambio nominal, sino el salario nominal. Así, se puede imaginar un escenario en el cual el tipo de cambio nominal se mantenga relativamente estable; no obstante, los salarios nominales se incrementen y las empresas no logran incorporar todo el aumento salarial a los precios. En este caso, habría dos consecuencias:

1. El salario real aumentaría, por tanto, el grado de monopolio se reduce y, con él, la participación de la ganancia en el ingreso.
2. Debido a la mayor inflación, el tipo de cambio real se apreciaría. Así, la

revaluación del tipo de cambio real es consecuencia del incremento del salario real (adviértase que en los dos escenarios anteriores la devaluación del tipo de cambio es la causa por la que el salario real se reduce).

En este escenario, la mejora en la distribución del ingreso hará crecer a la demanda interna en un mayor monto de lo que se reducen las exportaciones netas, provocando que la economía crezca y que mejore la distribución del ingreso. No obstante, esta política económica tiene un serio límite: la caída en las exportaciones netas puede generar un déficit comercial creciente y, con él, una deuda externa que si no se gestiona adecuadamente puede desencadenar una crisis de balanza de pagos.

Tabla 3.3. Regímenes de crecimiento de 16 países y la Eurozona.

Economía	Demanda interna		Demanda total	
	Impulsada por salarios	Impulsada por ganancias	Impulsada por salarios	Impulsada por ganancias
Eurozona	Onaran y Galanis (2013), Naastepad y Storm (2007).		Onaran y Galanis (2013).	
Alemania	Onaran y Galanis (2013), Naastepad y Storm (2007), Hein y Vogel (2008).		Onaran y Galanis (2013), Naastepad y Storm (2007), Hein y Vogel (2008).	
Francia	Onaran y Galanis (2013), Naastepad y Storm (2007), Hein y Vogel (2008).		Onaran y Galanis (2013), Naastepad y Storm (2007), Hein y Vogel (2008).	

Italia	Onaran y Galanis (2013), Naastepad y Storm (2007).		Onaran y Galanis (2013), Naastepad y Storm (2007).	
España	Herrera y Luyando (2018), Naastepad y Storm (2007).		Herrera y Luyando (2018), Naastepad y Storm (2007).	
Reino Unido	Onaran y Galanis (2013), Naastepad y Storm (2007), Hein y Vogel (2008).		Onaran y Galanis (2013), Naastepad y Storm (2007), Hein y Vogel (2008)	
Países Bajos	Naastepad y Storm (2007).	Hein y Vogel (2008).	Naastepad y Storm (2007).	Hein y Vogel (2008).
Estados Unidos de América	Onaran y Galanis (2013), Hein y Vogel (2008).	Naastepad y Storm (2007).	Onaran y Galanis (2013), Hein y Vogel (2008).	Naastepad y Storm (2007).
Japón	Onaran y Galanis (2013).	Naastepad y Storm (2007).	Onaran y Galanis (2013).	Naastepad y Storm (2007).
Canadá	Onaran y Galanis (2013).			Onaran y Galanis (2013).
Australia	Onaran y Galanis (2013), Hein y Vogel (2008).			Onaran y Galanis (2013), Hein y Vogel (2008).
Turquía	Onaran y Galanis (2013).		Onaran y Galanis (2013).	

México	Onaran y Galanis (2013), Herrera y Luyando (2018).			Onaran y Galanis (2013), Herrera y Luyando (2018).
Corea del Sur	Onaran y Galanis (2013).		Onaran y Galanis (2013).	
Argentina	Onaran y Galanis (2013).			Onaran y Galanis (2013).
China	Onaran y Galanis (2013).			Onaran y Galanis (2013).
India	Onaran y Galanis (2013).			Onaran y Galanis (2013).
Sudáfrica	Onaran y Galanis (2013).			Onaran y Galanis (2013).

Fuente: Elaboración propia.

De los 16 países de los que se muestran estudios en la tabla 3.3, solo tres están en el primer escenario: Japón, Países Bajos y Estados Unidos. De acuerdo con estos estudios, en estos tres países tanto la demanda interna como la externa son guiadas por ganancias.

El primer escenario es muy particular debido a que en la mayoría de las economías la demanda interna es guiada por salarios. Incluso para Japón, Países Bajos y Estados Unidos, la tabla 3.3 muestra estudios en los que se argumenta que la demanda interna de estos países es guiada por salarios. Además, se muestra que

de los 16 países y la Eurozona existe al menos un estudio donde se indica que en todos y cada uno de los países la demanda interna es guiada por salarios.

De los países estudiados en la tabla 3.3, siete se encuentran en el segundo escenario, es decir, su demanda interna es guiada por salarios, pero la externa es guiada por ganancias, y el incremento de las exportaciones netas es superior a la reducción de la demanda interna. En la literatura se argumenta que los países que se encuentran en este escenario son países fuertemente integrados al mercado mundial y, por tanto, muy dependientes de sus exportaciones, como es el caso de México, China y la India.

En el tercer escenario, economías guiadas por salarios, la tabla 3.3 muestra que diez países y la Eurozona están en este escenario, lo cual concuerda con la idea de que la mayoría de los países están en este escenario (Onaran y Galanis, 2013).

3.4. Conclusiones

La interacción entre el tipo de cambio y el salario reales determina la distribución del ingreso en economías abiertas. Si el grado de monopolio no cambia o aumenta, entonces para que el tipo de cambio real se deprecie es necesario que los salarios reales disminuyan. Lo anterior implica que, si se desea devaluar al tipo de cambio real para hacer crecer a las exportaciones, entonces se tiene que reducir los salarios reales. Es decir, el costo de hacer más rentable las exportaciones es asumido por los trabajadores, quienes ven mermado su poder de compra.

La devaluación del tipo de cambio real y la caída en los salarios reales pueden afectar a la demanda y a la producción al menos de seis formas distintas. Sin embargo, la evidencia estadística muestra que dos de ellas son sumamente relevantes. En el primero, la devaluación del tipo de cambio incrementa a las exportaciones en un mayor monto de lo que la reducción del salario real hizo caer al consumo de los trabajadores y, por tanto, la demanda agregada aumenta y, con ella, la producción. Este es un escenario de crecimiento guiado por ganancias

y sólo se verifica en economías altamente integradas al mercado mundial (Hein, 2017). En el segundo escenario, la caída del consumo de los trabajadores, debido a la reducción del salario real, es superior al incremento de las exportaciones netas causada por la devaluación. En consecuencia, la demanda agregada y la producción disminuye. A este escenario se le conoce como guiado por salarios. Lavoie y Stockhammer (2023) argumentan que este es el escenario más común en las economías capitalistas.

En el escenario de crecimiento guiado por ganancias hay un conflicto de intereses entre los miembros de la clase trabajadora. Por un lado, las devaluaciones y la reducción del salario real hacen que la producción y el empleo aumenten, lo cual beneficia a los trabajadores desempleados, por otro, reduce los salarios reales, lo cual perjudica a los trabajadores ya empleados. Por lo que, los intereses de los desempleados y de los capitalistas son coincidentes, pero contrarios a los intereses de los trabajadores ya empleados.

El límite del crecimiento guiado por ganancias está en que el crecimiento se sustenta en el superávit comercial. Sin embargo, para que un país sea superavitario otro tiene que ser deficitario. Por ello, no es posible que todos los países puedan optar por el superávit para alcanzar el crecimiento. Más aún, si un número importante de países opta por esta estrategia de crecimiento, se corre el riesgo de caer en una guerra comercial o en políticas orientadas a empobrecer al vecino, además de experimentar un empobrecimiento generalizado de la clase trabajadora al ver reducido sus salarios.

En el escenario de crecimiento guiado por salarios, el crecimiento se debe al incremento de los salarios reales. Sin embargo, usualmente el aumento del salario real implica que el tipo de cambio real se aprecie, y en consecuencia, al encarecerse los bienes nacionales, se puede generar un déficit comercial. El límite del crecimiento en este escenario está en el posible déficit comercial y la deuda externa que este genera, pues un mal manejo de la deuda puede desembocar en una crisis de balanza de pagos.

La evidencia estadística suele mostrar que el crecimiento de la mayoría de los países es guiado por salarios. En consecuencia, las mejoras distributivas pueden hacer que la economía crezca (Lavoie y Stockhammer, 2023).

CAPÍTULO 4

Tasa de interés, deuda, distribución y crecimiento

4.1. Introducción

En los dos capítulos anteriores se presentaron los modelos kaleckiano básicos para una economía cerrada y para una abierta, respectivamente. Se enfatizó el papel de los salarios y del tipo de cambio en los procesos distributivos, así como sus efectos en la producción y el crecimiento.

En este capítulo se aborda la relación entre distribución y crecimiento, introduciendo explícitamente variables monetarias como la tasa de interés y la deuda. El análisis se centra en estudiar cuál es la relación entre la tasa de interés, la producción y el crecimiento, para lo cual se analizan principalmente los trabajos de Hein (2007; 2014).

En los modelos de la teoría neoclásica, cuando se introducen variables monetarias como el interés, se suele argumentar que la principal función de la tasa de interés es garantizar el equilibrio entre el ahorro y la inversión. Con ello, en esta corriente siempre se verifica la Ley de Say. En contraste con esta postura, en los modelos postkeynesianos la Ley de Say no se verifica. La tasa de interés no es el precio que garantiza la igualdad ahorro-inversión, sino una variable monetaria a través de la cual los capitalistas financieros se apropián de una parte del ingreso. Por ello, la tasa de interés modifica la distribución del ingreso intraclasé e interclase; en otras palabras, cambia la distribución del ingreso entre capitalistas y proletariado, y entre capitalistas financieros e industriales. Este cambio en la distribución del ingreso modifica la demanda, la producción, la acumulación y la tasa de ganancia.

Este capítulo se divide en cuatro apartados. El primero de ellos es la presente introducción. En el segundo se amplía el análisis de la Ley de Say que se realizó en el capítulo 1, con la finalidad de explicar el papel que juega la tasa de interés en los modelos kaleckianos. En el tercero se analizan la introducción de la tasa de interés y la deuda en el modelo básico postkaleckiano; se muestra cómo el cambio en la distribución intraclase e interclase modifica la demanda, la acumulación y la tasa de ganancia. Finalmente, en el último apartado se enuncian las conclusiones.

4.2. La Ley de Say en economías monetarias

La Ley de Say postula que “toda oferta crea su propia demanda”. En palabras de J. S. Mill (citado por Keynes, 1965), esta ley se sustenta en el siguiente principio: “Los medios de pago de los bienes son sencillamente otros bienes. Los medios de que dispone cada persona para pagar la producción de otras consisten en los bienes que posee. Todos los vendedores son, inevitablemente, y por el sentido de la misma palabra, compradores. Si pudiéramos duplicar repentinamente las fuerzas productivas de un país, duplicaríamos por el mismo acto la oferta de bienes en todos los mercados; pero al mismo tiempo duplicaríamos el poder adquisitivo. Todos ejercerían una demanda y oferta dobles; todos podrían comprar el doble, porque tendrían dos veces más que ofrecer en cambio” (p. 28).

La Ley de Say evidentemente es cierta para toda economía de intercambio, pero las economías capitalistas no son economías de intercambio. Estas tienen dos características relevantes para interpretar la Ley de Say:

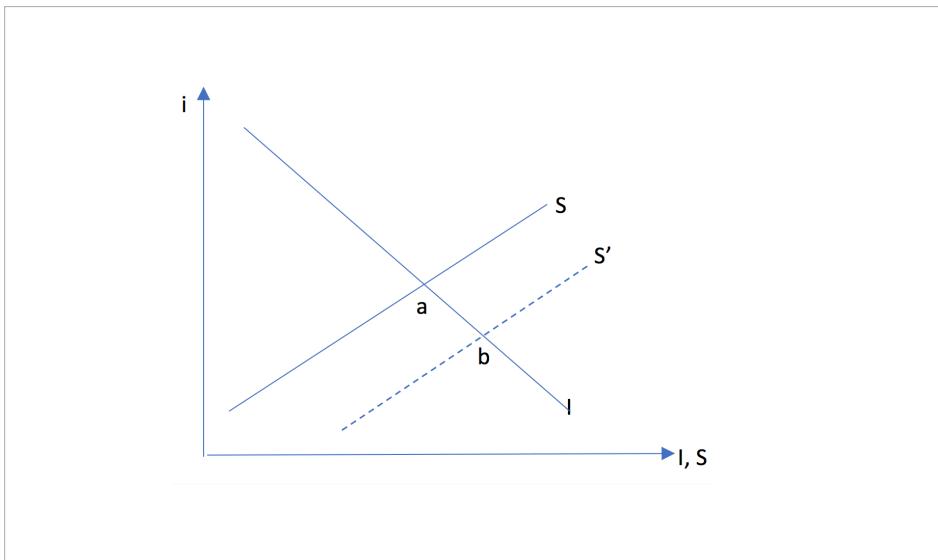
1. Una gran parte de los seres humanos que integran una sociedad no tienen bienes físicos que intercambiar: su único bien es su fuerza de trabajo.
2. Se trata de una sociedad monetaria, en la cual la moneda es un medio de pago socialmente aceptado, una reserva de valor y una unidad de cuenta.

Teniendo en cuenta la primera característica de las economías capitalistas, la Ley de Say implica que la producción genera los recursos financieros (salarios, ganancias e impuestos) necesarios para que la demanda de las familias, empresas y gobierno agoten el producto. En este sentido, “la oferta crea su propia demanda”.

La segunda característica de las economías capitalistas es el uso del dinero. Para ver la importancia de esta característica en la Ley de Say, supongamos una economía no monetaria. Esta economía produce un único bien y, dado que no hay dinero, las familias, las empresas y el gobierno consumen y ahorran ese bien. En este caso, la Ley de Say sigue siendo válida: los agentes demandan toda la producción, ya sea para consumirla o para ahorrarla. Sin embargo, en las economías monetarias los bienes y servicios son pagados con dinero y las familias utilizan el dinero para demandar bienes y servicios y para ahorrar. Sin embargo, el ahorro no es demanda, es su postergación. Ley de Say se encuentra ante una dificultad. Para que esta dificultad sea superada, se requiere que todo acto de ahorro se transforme en un acto de inversión. Esta conclusión es el principal corolario de la Ley de Say.

La teoría neoclásica argumenta que la Ley de Say se verifica debido a que la tasa de interés es un precio que garantiza la igualdad entre ahorro e inversión, como se muestra en la figura 4.1.

Figura 4.1. Sector financiero.



Fuente: Elaboración propia.

Así, siempre que el sistema financiero funcione correctamente, un incremento en el ahorro no reduce la demanda efectiva, debido a que el mayor ahorro presiona a la baja a la tasa de interés, y con ello aumenta la inversión. Como se muestra en la figura 4.1, un incremento en el ahorro desplaza la curva de ahorro “S” a “S”, por lo que el equilibrio pasa del punto “a” al “b”, en el cual el mayor ahorro, al reducir la tasa de interés, incrementa la inversión. La validación de la Ley de Say implica que no puede haber problemas de insuficiencia de demanda efectiva. Es por esto que la teoría neoclásica enfoca su estudio en la oferta para explicar el crecimiento (Loaiza, 2012).

Keynes (1965) rechaza la Ley de Say. Argumenta que la igualdad ahorro-inversión se mantiene a partir de variaciones en el ingreso, no de la tasa de interés. Así, un incremento en el ahorro conlleva una reducción en el consumo y, por

tanto, una caída en la demanda. La menor demanda provoca que la producción se ajuste a la baja debido a que las empresas producen solo lo que el mercado les demanda. La reducción en la producción implica que el ingreso y el empleo de las familias caiga, por lo que la capacidad de las familias para ahorrar disminuye, lo cual provoca que el ahorro decrezca hasta ajustarse a la inversión vigente. Un acto de ahorro, pues, no se convierte en un acto de inversión.

Por otro lado, un aumento en la inversión hace crecer la demanda por el efecto multiplicador, la mayor demanda motiva a las empresas a producir más y, para ello, demandan más trabajo. El mayor ingreso de los trabajadores y de las empresas hace crecer al ahorro. Lo anterior implica que el ahorro no causa a la inversión, pero la inversión sí determina al ahorro.

La idea de que el ingreso es la variable que vincula el ahorro con la inversión está también presente en la escuela kaleckiana, como se vio en los capítulos 1 y 2. Sin embargo, esta idea abre dos interrogantes: si la tasa de interés no se determina por la interacción ahorro-inversión, ¿entonces cómo se determina?, y ¿cómo se financia la inversión?

Keynes (1965) argumenta que la tasa de interés está determinada por la interacción que se da entre la preferencia por la liquidez de los agentes y la oferta monetaria. Por otra parte, la mayoría de los kaleckianos considera que la tasa de interés monetaria es fijada por los bancos centrales, y una vez conocida esta, los bancos comerciales determinan el monto de los créditos. Esto quiere decir que la tasa de interés es exógena y la oferta monetaria es endógena (Lavoie, 1984; Moore, 1989). El modelo que se expondrá en los siguientes apartados sigue esta lógica.

En la teoría kaleckiana se reconocen dos fuentes para el financiamiento de la inversión: la primera (y quizás la más importante) son las ganancias retenidas por las empresas; la segunda es el crédito que las empresas obtienen para financiar su inversión. Sin embargo, Kalecki (1977) argumenta que en general las empresas suelen ser renuentes a endeudarse.

4.3. Un modelo sencillo con tasa de interés

En la literatura empírica se señala a la financiarización como uno de los principales procesos causantes de la caída en la participación de los salarios en el ingreso (Stockhammer, 2013). Uno de los principales mecanismos que utiliza la financiarización para reducir la participación de los salarios en el ingreso son los incrementos en la tasa de interés. En el presente capítulo presentamos un modelo, dentro de la escuela kaleckiana, para analizar cómo las variaciones en la tasa monetaria de interés modifican la distribución del ingreso y, con ella, la demanda y la producción. Para este fin se estudian dos escenarios: en el primero se argumenta que los monopolios son capaces de transferir los incrementos en el costo de su deuda a los precios; en el segundo se asume que los incrementos en la tasa de interés no implican mayores precios.

Asumamos una economía cerrada y sin gobierno, en la que conviven dos clases sociales: los trabajadores o proletariados y los capitalistas. Los capitalistas se dividen en dos subclases: capitalistas industriales, quienes son dueños de los medios de producción, y capitalistas financieros o rentistas. El ingreso de los capitalistas (ganancias totales, Π) se pueden dividir en dos: las ganancias que reciben los capitalistas industriales (Π^i) y el ingreso que reciben los rentistas (Π^f); este último resulta del pago de intereses (i) que las empresas realizan por el crédito de largo plazo (B) que les fue otorgado, así:

$$\Pi = \Pi^i + iB \tag{4.1}$$

En este capítulo, y como es usual en la teoría kaleckiana, se asumirá que la tasa monetaria de interés es fijada exógenamente por una autoridad monetaria (banco central). Por otra parte, se retoma la ecuación de precios formulada por Kalecki y expuesta en el capítulo 2. La participación de las ganancias en el ingreso está determinada por la ecuación (2.5).

$$h = \left(\frac{M}{1+M} \right) \quad (2.5)$$

La participación de las ganancias en el ingreso depende del sobreprecio (M) y este está determinado por el grado de monopolio. La introducción de la tasa de interés y de los costos financieros que enfrentan las empresas obligan a plantear una posible relación entre el sobreprecio y los costos financieros y, por tanto, la tasa de interés.

Se formulan dos posibles escenarios: en el primero, los incrementos en la tasa de interés aumentan el sobreprecio, y en el segundo, los aumentos de la tasa de interés no afectan al sobreprecio. Es decir:

$$\frac{dh}{di} \geq 0 \quad (4.2)$$

Para analizar las implicaciones de estas hipótesis, se retoma la ecuación (2.7):

$$\frac{dM}{(1+M)} = \frac{dp}{p} - \frac{dw}{w} \quad (2.7)$$

Esta ecuación muestra que los cambios en el grado de monopolio dependen de las variaciones en el salario real. Diferenciando la ecuación (2.5), y asumiendo que el interés se modificó, se obtiene: $h'_i di = (1 - h) \frac{dM}{(1+M)}$. Sustituyendo esta expresión en (2.7), resulta:

$$h'_i di = \left(\frac{dp}{p} - \frac{dw}{w} \right) (1 - h) \quad (4.3)$$

La expresión (4.3) muestra que, ante un incremento en la tasa de interés, la participación de la ganancia en el ingreso aumentará si y solo si el salario real disminuye. En consecuencia, en el primer escenario propuesto (cuando el aumento de la tasa de interés incrementa la participación de la ganancia) se implica que los monopolios son fuertes y los sindicatos débiles. Así, cuando aumenta la tasa de interés (y, con ella, los costos financieros), las empresas pueden incrementar

el precio, sin que ello conduzca a que los trabajadores pidan un aumento salarial en un monto similar al incremento en precios; todo esto hace crecer el grado de monopolio y la participación de las ganancias en el ingreso. En este escenario hay una transferencia de ingresos de los trabajadores a los capitalistas.

El segundo escenario, cuando $h'_i = 0$, implica que los sindicatos son fuertes, de modo que si las empresas transfieren los mayores costos financieros a los precios, los sindicatos demandarían mayores salarios hasta conseguir que estos crezcan en montos similares a los precios con la finalidad de impedir la caída del salario real. Para evitar ello, las empresas reciben los mayores costos financieros sin aumentar los precios; de lo anterior resulta que la participación de las ganancias en el ingreso no aumenta. Sin embargo, hay una transferencia de las ganancias de los capitalistas industriales a los capitalistas financieros. Para analizar esta transferencia, hay que dividir la ecuación (4.1) entre el ingreso, tal que:

$$h^i = h - iY^* \quad (4.4)$$

En la ecuación (4.4), h^i es la participación en el ingreso del capitalista industrial, a la vez que $h^i = \frac{\pi^i}{y}$. Y^* es la razón deuda-ingreso. Diferenciando la ecuación (4.4) se obtiene:

$$dh^i = (h'_i - Y^*)di \quad (4.5)$$

La expresión (4.5) muestra que si $h'_i = 0$, entonces la participación en el ingreso de los capitalistas industriales disminuye en el mismo monto en que aumenta la participación de los capitalistas financieros; es decir, en la razón deuda-ingreso. Por otra parte, si $h'_i < Y^*$, entonces la participación en el ingreso de los capitalistas industriales se reducirá, por lo que los trabajadores y los capitalistas industriales estarán transfiriendo parte de su ingreso a los capitalistas financieros. No obstante, si $h'_i = Y^*$, entonces los rentistas se apropiaran solo de una parte del ingreso de los proletariados. Esta apropiación se da porque el salario real se reduce en el mismo

uento en que se incrementó el costo financiero para las empresas, es decir, las empresas trasladan el mayor costo de la deuda a los trabajadores.

Finalmente, para que la participación en el ingreso de los capitalistas industriales aumente, es necesario que $h'_i > \gamma^*$. En este escenario, tanto los capitalistas industriales como los rentistas se apropián de una parte del ingreso de los trabajadores, debido a que los salarios reales caen en un monto mayor de lo que creció el costo de la deuda.

Se retomará la hipótesis clásica de que los trabajadores no ahorran y de que, en contraste, tanto los capitalistas financieros como industriales ahorran una parte de su ingreso. Así, el ahorro en esta economía es:

$$S = s^i \Pi^i + s^f iB \quad (4.6)$$

En la ecuación (4.6), s^i es la propensión a ahorrar de los capitalistas industriales y s^f es la propensión a ahorrar de los rentistas. Como es habitual, se asume que ambas propensiones son positivas, pero menores que la unidad. Adviértase que el ahorro de los capitalistas industriales se puede reescribir como:

$$s^i \Pi^i = s^i (\Pi - iB) \quad (4.7)$$

Sustituyendo la ecuación (4.7) en (4.6), y dividiendo entre el capital para obtener la tasa de ahorro $(\frac{S}{pK} = \sigma)$, resulta:

$$\sigma = s^i h \frac{u}{v} + (s^f - s^i) i \lambda^* \quad (4.8)$$

Donde $u = \frac{y}{y^*}$, $v = \frac{k}{y^*}$ y $\lambda^* = \frac{B}{pK}$. Adviértase que el primer término de tasa de ahorro es idéntico a la tasa de ahorro que se obtuvo en el capítulo 2. Por lo que, como ya se comentó en ese capítulo, la tasa de ahorro tiene una relación positiva con la participación de las ganancias en el ingreso (h) y el coeficiente de utilización (u), y negativa con la razón capital-producto potencial (v). Sin embargo, esta última

se considera constante y exógena. En el segundo término de la tasa de ahorro, $\lambda^* = \frac{\beta}{PK}$ es la razón deuda-capital. En este segundo término se muestra que la tasa de ahorro depende de la diferencia entre la propensión a ahorrar de los capitalistas financieros y la correspondiente a los capitalistas industriales. La razón de por qué la tasa de ahorro depende de esa sustracción es que si el ingreso de los capitalistas es constante, entonces un aumento en el ingreso de los rentistas implica una reducción de la ganancia que obtienen los capitalistas industriales; así, la tasa de ahorro solo aumentará si la propensión a ahorrar de los primeros es mayor a la de los segundos.

La tasa de inversión está representada por la siguiente ecuación:

$$g_k = \delta + \beta\mu + \gamma h - \theta i\lambda^* \quad (4.9)$$

La ecuación (4.9) es análoga a la (2.28), por lo que considera que la tasa de inversión está determinada por “los espíritus animales de los capitalistas” (δ), por la demanda y por su rentabilidad, pero, a diferencia de ella, muestra que la inversión tiene una relación inversa con el costo de la deuda, representado por $\theta i\lambda^*$. Aquí, θ representa la sensibilidad de la tasa de acumulación ante cambios en el costo de la razón deuda-capital.

El modelo se resuelve en equilibrio, es decir, cuando el ahorro iguala a la inversión. A partir de esta condición de equilibrio se tiene:

$$u = \left(\frac{\delta + \gamma h + (s^i - s^f - \theta)i\lambda^*}{s^i h_v^{\frac{1}{v}} - \beta} \right) \quad (4.10)$$

$$g_k = \delta + \beta \left(\frac{\delta + \gamma h + (s^i - s^f - \theta)i\lambda^*}{s^i h_v^{\frac{1}{v}} - \beta} \right) + \gamma h - \theta i\lambda^* \quad (4.11)$$

$$r = \frac{h}{v} \left(\frac{\delta + \gamma h + (s^i - s^f - \theta)i\lambda^*}{s^i h_v^{\frac{1}{v}} - \beta} \right) \quad (4.12)$$

Las ecuaciones (4.10), (4.11) y (4.12) son, respectivamente, el coeficiente de utilización, la tasa de acumulación y la tasa de ganancia, todas ellas de equilibrio.

La ecuación (4.10) se obtiene de la igualdad tasa de ahorro-tasa de acumulación, (4.11) resulta de sustituir (4.10) en la tasa de acumulación (ecuación 4.9), y (4.12) se logra a partir de definir la tasa de ganancia, es decir, $r = \frac{n}{pK}$. Si multiplicamos esta por $\frac{y}{y}$ y $\frac{y^*}{y^*}$ se obtiene: $r = \frac{h}{v}u$, y sustituyendo (4.10) en esta expresión se llega a (4.12).

Obsérvese que el denominador de la ecuación (2.21) es el mismo denominador de la ecuación (4.10), y como ya se explicó en el capítulo 4, para que exista el equilibrio se requiere que $s^ih\frac{1}{v} > \beta$, es decir, que el ahorro sea más sensible que la inversión ante cambios en la demanda. Por simplicidad, se asume que esta condición se garantiza sistemáticamente.

A continuación, se analizarán dos escenarios para estudiar qué efectos tiene un incremento en la tasa de interés sobre la demanda, la acumulación y la tasa de ganancia. En el primero de ellos se plantea que la participación de las ganancias en el producto no cambia ante incrementos en la tasa de interés, es decir, se asume que h es inelástica: $\frac{dh}{di} = 0$. Este escenario es válido cuando los sindicatos son lo suficientemente fuertes como para impedir que las empresas trasladen el incremento en su costo financiero a sus precios y, con ello, reduzcan los salarios reales. En el segundo escenario se supone que la participación de las ganancias en el ingreso aumenta cuando se incrementa la tasa de interés: $\frac{dh}{di} > 0$. Este escenario suele presentarse con sindicatos débiles y monopolios fuertes, que pueden transferir sus mayores costos financieros a sus precios.

4.3.1. Sindicatos fuertes, h inelástica

Cuando los sindicatos son fuertes, el incremento en la tasa de interés nominal no modifica la participación de la masa salarial en el ingreso. Sin embargo, provoca que crezca la participación del ingreso de los capitalistas rentistas a costa de reducir la participación en el ingreso del capitalista industrial. Este cambio en la distribución del ingreso dentro de la clase capitalista modifica la producción, la acumulación y la rentabilidad del capital. Para analizar cómo cambian estos factores, diferenciemos las ecuaciones (4.10), (4.11) y (4.12), tal que:

$$\frac{du}{di} = \frac{(s^i - s^f - \theta)\lambda^*}{s^{ih}_v - \beta} \geqslant 0 \quad (4.13)$$

$$\frac{dg_k}{di} = \beta \left(\frac{(s^i - s^f - \theta)\lambda^*}{s^{ih}_v - \beta} \right) - \theta\lambda^* \quad (4.14)$$

$$\frac{dr}{di} = \frac{h}{v} \left(\frac{(s^i - s^f - \theta)\lambda^*}{s^{ih}_v - \beta} \right) \geqslant 0 \quad (4.15)$$

La expresión (4.13) muestra cómo cambia el coeficiente de utilización cuando se incrementa la tasa de interés. Como es habitual, se asume que el producto potencial es constante, por lo que cualquier variación en el coeficiente de utilización obedece a fluctuaciones en la demanda. Obsérvese que la condición de estabilidad del equilibrio exige que el denominador sea positivo; en consecuencia, el signo de la inecuación depende del numerador:

$$\text{si } s^i \geqslant s^f + \theta \text{ entonces } \frac{du}{di} \geqslant 0 \quad (4.16)$$

Con la finalidad de analizar esta condición, supongamos que $\theta \approx 0$. Entonces se tiene que basta con que la propensión marginal a ahorrar de los capitalistas industriales sea superior a la de los capitalistas financieros para que la demanda crezca, debido a un incremento en la tasa de interés. Lo anterior resulta que si $\frac{dh}{di} = 0$, entonces el incremento en la tasa de interés no modifica la distribución entre capitalistas y proletariados; sin embargo, sí cambia la distribución del ingreso entre los capitalistas, pues la mayor tasa de interés transfiere ingresos de los capitalistas financieros hacia los rentistas. Si el ingreso de los rentistas aumenta, y tienen una propensión marginal a ahorrar menor que la de los capitalistas industriales, entonces el consumo de los capitalistas financieros aumentará en un monto mayor de lo que se reduzca el consumo de los capitalistas industriales, lo que hará crecer la demanda.

Asumiendo que $\theta > 0$, la condición (4.16) muestra que la demanda aumentará siempre que el consumo de los capitalistas financieros crezca en un monto mayor de lo que se reducen tanto el consumo de los capitalistas industriales como la

inversión. A este escenario se le conoce como el *caso extraño* debido a que, si bien, teóricamente es posible, empíricamente es muy poco probable que suceda. En cambio, el *caso normal* consiste en que un incremento en la tasa de interés disminuye el consumo de los capitalistas industriales y la inversión en un mayor monto de lo que crece el consumo de los capitalistas industriales, es decir, $s^i < s^f + \theta$, por lo que $\frac{du}{di} < 0$.

Las ecuaciones (4.14) y (4.15) muestran cómo cambian la acumulación y la tasa de ganancia, respectivamente, debido a un incremento en la tasa de interés. Obsérvese que en el caso normal tanto la acumulación como la tasa de ganancia disminuyen debido a una mayor tasa de interés. Esto es así porque la caída en la demanda, que causó la mayor tasa de interés y el mayor costo de la deuda, reduce la tasa de crecimiento de la inversión. Por otro lado, el caso extraño no garantiza que la acumulación y la tasa de ganancia crezcan, ya que la acumulación depende tanto de la demanda como de la rentabilidad de la inversión. Así, aunque la demanda aumente, la acumulación solo crecerá si es más sensible a la demanda que a su rentabilidad. En contraste, la tasa de ganancia disminuye en el caso extraño, cualquiera que sea el comportamiento de la inversión.

4.3.2. Sindicatos débiles, h elástica

Cuando los sindicatos son débiles, las empresas pueden transferir a sus precios el incremento en sus costos financieros, causados por una mayor tasa de interés, sin que los salarios aumenten. En este caso, la mayor tasa de interés modifica la distribución del ingreso tanto entre capitalistas y trabajadores como dentro de la clase capitalista; es decir, hay un cambio en la distribución del ingreso intraclasé e interclase. Con la finalidad de analizar este escenario, se asume que $\frac{dh}{di} > 0$. Diferenciando las ecuaciones (4.10), (4.11) y (4.12) se obtiene:

$$\frac{du}{di} = \frac{\left(\gamma - \frac{us^i}{v}\right)h' + (s^i - s^f - \theta)\lambda^*}{s^i \frac{h}{v} - \beta} \quad (4.17)$$

$$\frac{dg_k}{di} = \beta \left(\frac{\left(\gamma - \frac{us^i}{v}\right)h' + (s^i - s^f - \theta)\lambda^*}{s^i \frac{h}{v} - \beta} \right) + \gamma h' - \theta\lambda^* \quad (4.18)$$

$$\frac{dr}{di} = \left(\frac{1}{v}\right) \left[h' \left(\frac{s + \gamma h + (s^i - s^f - \theta)i\lambda^*}{s^i h \frac{1}{v} - \beta} \right) + h \left(\frac{\left(\gamma - \frac{us^i}{v}\right)h' + (s^i - s^f - \theta)\lambda^*}{s^i h \frac{1}{v} - \beta} \right) \right] \quad (4.19)$$

La ecuación (4.17) muestra que el cambio en la demanda, causado por un incremento en la tasa de interés, obedece a la modificación en la distribución del ingreso intraclase e interclase. Para analizar esto, primero adviértase que el denominador de la inecuación (4.17) es la condición de estabilidad del equilibrio, por lo que es estrictamente positivo; en consecuencia, el signo de esta inecuación depende de su numerador. El primer elemento del numerador muestra cómo el cambio en la distribución interclase modifica la demanda, y el segundo, cómo el cambio en la distribución intraclase modifica la demanda.

El análisis del primer término del numerador $\left(\gamma - \frac{us^i}{v}\right)h'$ es análogo al revisado en el capítulo 1, pero a diferencia de lo que se expone en ese capítulo, el cambio en la distribución se debe a un incremento en la tasa de interés. Así, un aumento en la tasa de interés incrementa los costos financieros de las empresas, las cuales transfieren sus mayores costos a los precios y, dada la debilidad de los sindicatos, se reduce el salario real. El menor salario real provoca que la participación de los salarios en el ingreso disminuya. Ante la caída en el poder adquisitivo de los trabajadores, su consumo se reduce, mientras el consumo de los capitalistas aumenta. Sin embargo, debido a que estos ahoran, su consumo crece en un menor monto de lo que cayó el consumo de los trabajadores. En suma, el consumo agregado disminuye.

Por otro lado, la mayor participación de las ganancias en el producto hará más rentable a la inversión causando que esta aumente. En consecuencia, si el consumo disminuye en un mayor monto de lo que la inversión aumentó ($\frac{us^i}{v} > \gamma$), la demanda agregada se reducirá; a este escenario se le conoce como *demandada guiada por salarios*. En contraste, si el consumo disminuye en un menor monto de lo que la inversión creció, entonces la demanda aumenta; es decir, estaremos ante una *demandada guiada por ganancias*.

El segundo elemento de la inecuación (4.17) muestra cómo el cambio en la distribución del ingreso al interior de la clase capitalista modifica la demanda. Así, la mayor tasa de interés incrementa el ingreso de los rentistas y disminuye el ingreso de los capitalistas industriales. Como ya se discutió un poco más arriba, la mayor participación en el ingreso de los capitalistas financieros reduce la demanda si la propensión a ahorrar de los capitalistas industriales es superior a la suma de la propensión a ahorrar de los rentistas más la sensibilidad de la inversión ante cambios en la tasa de interés.

Del análisis anterior resultan cuatro posibles escenarios:

1. La demanda es guiada por salarios y se está en el caso normal, es decir, $\frac{us^i}{v} > \gamma$ y $(s^i < s^f + \theta)$. En este escenario, un incremento en el interés reduce la demanda agregada.
2. La demanda es guiada por ganancias y se está en el caso normal, es decir, $\frac{us^i}{v} > \gamma$ y $(s^i < s^f + \theta)$. En este escenario, el efecto que tiene una mayor tasa de interés sobre la demanda es ambiguo. Por un lado, la mayor tasa de interés redistribuye el ingreso de los trabajadores a los capitalistas, haciendo más rentable la inversión, y dado que la economía es guiada por ganancias, la inversión aumenta en un mayor monto que la caída en el consumo; por otro lado, la redistribución del ingreso de los capitalistas industriales en beneficio de los financieros provoca una caída en el consumo del capitalista industrial; este menor consumo, así como la reducción en la inversión (debido al mayor costo financiero que enfrenta esta), son mayores al aumento en el consumo del capitalista financiero, de forma que siempre que la redistribución del ingreso interclase sea más importante que la redistribución intraclase, la demanda disminuirá. Es decir, si $|(\gamma - \frac{us^i}{v}) h'| > |(s^i - s^f - \theta) \lambda^*| \rightarrow \frac{du}{di} < 0$. En caso contrario, la demanda aumentará.
3. La demanda es guiada por salarios y se está en el caso extraño. En este escenario, el efecto que tiene la tasa de interés sobre la demanda es ambiguo. La razón de esto es porque la distribución del ingreso interclase

reduce la demanda, pero la distribución intraclase la aumenta. Por lo que, si $\left| \left(\gamma - \frac{us^i}{v} \right) h' \right| \leq |(s^i - s^f - \theta) \lambda^*| \rightarrow \frac{du}{di} \leq 0$.

4. Si la economía es guiada por ganancias y se está en el caso extraño, entonces la demanda aumentará ante un aumento en la tasa de interés. En este escenario, el cambio tanto en la distribución interclase como en la intraclase fortalece a la demanda.

La expresión (4.18) muestra cómo cambia la tasa de acumulación ante incrementos en la tasa de interés. La inversión depende de la demanda, su rentabilidad y su costo financiero. Así, si la demanda es guiada por salarios y se está en el caso normal, la demanda se reducirá ante un aumento en la tasa de interés. Al ocurrir esto, la tasa de acumulación disminuye debido a la menor demanda y al mayor costo financiero de la inversión, pero aumenta a causa de su mayor rentabilidad. Si bien *a priori* no es posible determinar qué efecto dominará, lo más probable es que se reduzca la acumulación. Por otro lado, si la demanda es guiada por ganancias y se está en el caso extraño, la demanda aumentará, y entonces la mayor demanda y el incremento en la rentabilidad de la inversión harán que la acumulación crezca, pero los mayores costos financieros harán que disminuya. En este escenario lo más probable es que la inversión aumente.

La inecuación (4.19) muestra cómo cambia la tasa de ganancia debido a un incremento en la tasa de interés. La tasa de ganancia se modifica debido a que la tasa de interés cambia la participación de las ganancias en el ingreso y la demanda. Obsérvese que en este escenario se ha asumido que un incremento en la tasa de interés sistemáticamente incrementa la participación de las ganancias en la economía, por lo que si la tasa de interés aumenta la demanda, entonces la tasa de ganancia crecerá; este fenómeno se presenta cuando la demanda es guiada por ganancias y se está en el caso extraño. En contraste, cuando la demanda es guiada por salarios y se está en el caso normal, la tasa de ganancia puede reducirse si es más sensible a la demanda que a la distribución.

En la tabla 4.1 se realiza un breve resumen de los escenarios posibles.

Variables	Demanda guiada por salarios y caso normal	Demanda guiada por salarios y caso extraño	Demanda guiada por ganancias y caso normal	Demanda guiada por ganancias y caso extraño
w	$w < 0$ Si $\left \gamma - \frac{us^i}{v} \right h' > (s^i - s^f - \theta)\lambda^*$ entonces $u < 0$. Si $\left \gamma - \frac{us^i}{v} \right h' < (s^i - s^f - \theta)\lambda^*$ entonces $u > 0$.	Si $\left \gamma - \frac{us^i}{v} \right h' > (s^i - s^f - \theta)\lambda^*$ entonces $u < 0$. Si $\left \gamma - \frac{us^i}{v} \right h' < (s^i - s^f - \theta)\lambda^*$ entonces $u > 0$.	Si $\left(\gamma - \frac{us^i}{v} \right) h' > [(s^i - s^f - \theta)\lambda^*]$ entonces $w > 0$. Si $\left(\gamma - \frac{us^i}{v} \right) h' < [(s^i - s^f - \theta)\lambda^*]$ entonces $w < 0$.	Si $\left(\gamma - \frac{us^i}{v} \right) h' > [(s^i - s^f - \theta)\lambda^*]$ entonces $w > 0$. Si $\left(\gamma - \frac{us^i}{v} \right) h' < [(s^i - s^f - \theta)\lambda^*]$ entonces $w < 0$.
g_k	Si $ \beta w - \theta\lambda^* > \gamma h'$ entonces $g'_k < 0$. Si $ \beta w - \theta\lambda^* < \gamma h'$ entonces $g'_k > 0$.	Si $w < 0$ entonces: $ \beta w - \theta\lambda^* > \gamma h'$ implica que $g'_k < 0$. $ \beta w - \theta\lambda^* < \gamma h'$ implica que $g'_k > 0$. Si $w > 0$ entonces: $\theta\lambda^* > \gamma h' + \beta w$ implica que $g'_k < \theta\lambda^* < \gamma h' + \beta w$ implica que $g'_k >$	Si $w < 0$ entonces: $ \beta w - \theta\lambda^* > \gamma h'$ implica que $g'_k < 0$. $ \beta w - \theta\lambda^* < \gamma h'$ implica que $g'_k > 0$. Si $w > 0$ entonces: $\theta\lambda^* > \gamma h' + \beta w$ implica que $g'_k < \theta\lambda^* < \gamma h' + \beta w$ implica que $g'_k >$	Si $w < 0$ entonces: $ \beta w - \theta\lambda^* > \gamma h' + \beta w$ implica que $g'_k < 0$. $ \beta w - \theta\lambda^* < \gamma h' + \beta w$ implica que $g'_k > 0$.
r^*	Si $\frac{h'}{n} < \frac{ w }{u}$ entonces $r^* < 0$. Si $\frac{h'}{n} > \frac{ w }{u}$ entonces $r^* > 0$.	Si $w < 0$ entonces $\frac{h'}{n} < \frac{ w }{u}$ implica que $r^* < 0$ $\frac{h'}{n} > \frac{ w }{u}$ implica que $r^* > 0$ Si $w > 0$ entonces $r^* > 0$	Si $w < 0$ entonces $\frac{h'}{n} < \frac{ w }{u}$ implica que $r^* < 0$ $\frac{h'}{n} > \frac{ w }{u}$ implica que $r^* > 0$ Si $w > 0$ entonces $r^* > 0$	$r^* > 0$

Fuente: Elaboración propia.

4.4. Conclusiones

La financiarización es uno de los principales procesos a través de los cuales la participación del salario en el ingreso ha disminuido. Este proceso opera mediante varios mecanismos; uno de ellos es el incremento en la tasa de interés. En este capítulo estudiamos un modelo kaleckiano para analizar cómo el incremento en la tasa de interés modifica la distribución del ingreso intraclase e interclase y cómo estos cambios en la distribución condicionan la producción, la acumulación y la tasa de ganancia.

Se muestra que un incremento en la tasa de interés permite a los capitalistas financieros apropiarse de una mayor parte del ingreso. Si los sindicatos son débiles, la participación de los trabajadores en el ingreso disminuirá, pero la participación de los capitalistas industriales puede aumentar; si los sindicatos son fuertes, los capitalistas industriales transfieren una parte de su ingreso a los capitalistas financieros, sin que la participación de los trabajadores en el ingreso disminuya.

Los efectos que tienen los cambios en la distribución del ingreso sobre la demanda, la acumulación y la tasa de ganancia dependen de las características de cada economía. Por ello, en este capítulo se analizaron varios escenarios. Uno de los más prometedores para explicar cómo actúa la financiarización se presenta cuando los sindicatos son débiles y la demanda es guiada por salarios: es el caso normal. En este escenario, la mayor tasa de interés transfiere recursos de los trabajadores hacia los capitalistas tanto industriales como financieros y este cambio en la distribución reduce la demanda y la producción, y puede que tanto la acumulación como la tasa de ganancia disminuyan. No obstante, por lo menos teóricamente, existe el escenario en el que la mayor participación de los rentistas y capitalistas industriales en el ingreso hace que la producción aumente, la acumulación pueda aumentar y la tasa de ganancia crece; en este escenario, los sindicatos son débiles y la demanda es guiada por ganancias: el caso extraño.

CAPÍTULO 5

La relación bidireccional entre crecimiento y distribución

5.1. Introducción

La importancia del análisis de la relación bidireccional entre crecimiento y distribución del ingreso radica en que, por un lado, se estudia cómo la distribución condiciona al crecimiento, y por otro, cómo el crecimiento determina a la distribución. En otras palabras, se examina la forma en que la desigualdad afecta al crecimiento y cómo se distribuyen los frutos del crecimiento.

Actualmente la desigualdad es uno de los principales problemas que enfrentan las economías de mercado. La desigualdad en el siglo XXI ha crecido a niveles parecidos a los del periodo de la Belle Époque (o Bella Época, en la Europa de finales del siglo XIX e inicios del XX) y de continuar así podría superarlos (Piketty, 2014). Por otra parte, la evidencia estadística parece confirmar que la mayoría de las economías contemporáneas son guiadas por salarios, es decir, el aumento de la participación de los salarios en el ingreso nacional hace que las economías crezcan (Hein, 2017; Lavoie y Stockhammer, 2023), por lo que la creciente desigualdad ha reducido el ritmo en que ha crecido la economía mundial.

Usualmente se argumenta que a través del crecimiento se puede lograr mejorar el nivel de vida de una sociedad (Altvater, 2015). Sin embargo, esto no necesariamente es cierto. Vázquez-Pimentel et al. (2018) argumentan que, en 2018, de cada peso que creció el ingreso en el mundo, ochenta y cinco centavos fueron para a las arcas del uno por ciento más rico de la población mundial. En contraste, el cincuenta por ciento de la población más pobre en el mundo no vio ninguna mejora en sus ingresos.

De esto se desprende que la desigualdad ha reducido el crecimiento, y los frutos del bajo crecimiento se han distribuido inequitativamente. La consecuencia de ello es que se ha generado mayor desigualdad. El análisis del porqué se da esto y de qué política económica podría evitarlo pasa necesariamente por el estudio de la relación bidireccional entre crecimiento y distribución. El análisis que se realiza en el presente capítulo se basa en los trabajos de Velázquez-Orihuela (2022; 2023).

El capítulo está dividido en cinco secciones. En la primera se exponen las relaciones lógicas que permiten que haya una retroalimentación entre crecimiento y distribución del ingreso; aquí se argumenta que una forma de conseguir esta relación bidireccional es a través de una teoría de los precios que vincule a la distribución del ingreso con factores propios de la acumulación, como la tasa de ganancia. En la segunda sección se expone una modificación a la teoría kaleckiana de los precios, cuyo objetivo es introducir a la tasa de ganancia como un determinante de los precios y, por tanto, de la distribución del ingreso; además, en esta sección se presentan elementos que permiten abrir un diálogo entre las escuelas neoclásica y kaleckiana, al mostrar que la ecuación propia de la teoría de los precios modificada se puede obtener tanto por el método propuesto por Kalecki como a partir de la conducta optimizadora de un monopolio que desea maximizar su tasa de ganancia.

En la tercera sección se analiza la relación bidireccional entre crecimiento y distribución en una economía cerrada y sin gobierno. Se muestra que cuando la economía es guiada por ganancias, el crecimiento puede ser sostenido y va acompañado de una creciente concentración del ingreso; en contraste, cuando el crecimiento es guiado por salarios, la trayectoria de la economía es cíclica. En ambos regímenes de crecimiento, el crecimiento provoca que el ingreso se concentre, debido a que la tasa de ganancias aumenta sistemáticamente en un monto mayor de lo que lo hace la tasa de crecimiento de la economía.

En la cuarta sección se introduce el gobierno para analizar si una política fiscal redistributiva puede generar crecimiento acompañado con mejoras distributivas. Se muestra que si la economía es guiada por salarios, el crecimiento puede estar

acompañado de mejoras distributivas si el Estado redistribuye el ingreso en un monto mayor de lo que el mercado lo concentra. En contraste, si el crecimiento es guiado por ganancias, la política fiscal redistributiva reduce el crecimiento.

Finalmente, en la quinta sección se ofrecen las conclusiones del capítulo.

5.2. La relación bidireccional entre crecimiento y distribución

Usualmente, en la literatura que únicamente analiza cómo la distribución determina al crecimiento se asume que un cambio exógeno en el sobreprecio modifica a la distribución. El cambio en el sobreprecio puede ser causado por una variación en el salario real (véase capítulo 2), en el tipo de cambio (véase capítulo 3) y/o en la tasa de interés (véase capítulo 4). Sin embargo, todo aumento (o disminución) en la participación de los salarios en el ingreso requiere de un incremento (o decremento) en el salario real (Hein, 2014).

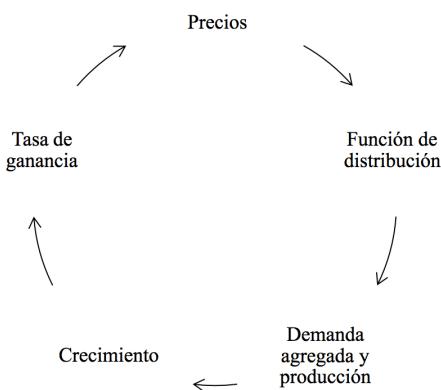
El cambio en el sobreprecio modifica los precios y, con ello, la participación de las ganancias en la economía (Kalecki, 1977). Si la participación de las ganancias en el ingreso aumenta (o disminuye), entonces el consumo se reduce (o incrementa). La razón de esto es que las distintas clases sociales tienen diferentes propensiones marginales a consumir. Así, si el cambio distributivo favorece a los capitalistas, entonces el consumo agregado disminuirá debido a que la propensión marginal a consumir de los capitalistas es menor que la de los trabajadores. Sin embargo, puede que la inversión aumente debido a que es más rentable. En resumen, el incremento (o reducción) de la participación de las ganancias en el ingreso tiene dos efectos: disminuye (o aumenta) el consumo y aumenta (o reduce) la inversión. Si la variación en el consumo es superior (o inferior) a la de la inversión, entonces se dice que la economía es guiada por salarios (o ganancias).¹³

Así, en la literatura se suele argumentar que un cambio exógeno en el sobreprecio modifica la participación de las ganancias en la economía. La nueva distribución del ingreso altera a la demanda y, con ella, al crecimiento. Por otro lado, la

ecuación de Cambridge muestra que la tasa de ganancia está determinada por la tasa de crecimiento (Velázquez-Orihuela *et al.*, 2017). En consecuencia, el mayor o menor crecimiento hace que la tasa de ganancia cambie. Sin embargo, usualmente se afirma que la modificación en la tasa de ganancias no altera la distribución del ingreso entre capitalistas y trabajadores. La razón de ello es que la distribución depende exclusivamente del sobreprecio, el cual suele asumirse independiente de la tasa de ganancia. Velázquez-Orihuela (2022) propone modificar la teoría de los precios propuesta por Kalecki (1977) para que la tasa de ganancia y el grado de monopolio sean componentes del sobreprecio.¹⁴

Asumir que el sobreprecio está determinado tanto por el grado de monopolio como por la tasa de ganancia implica que se establece, de forma endógena, una relación bidireccional entre crecimiento y distribución, pues —como ya se comentó— un cambio exógeno en el sobreprecio modifica la distribución del ingreso entre las distintas clases sociales y, con ello, cambian la demanda, la producción y la acumulación. La modificación en la acumulación provoca que la tasa de ganancia cambie; con ella se modifica el sobreprecio y, con este, la distribución del ingreso. Esta idea se ilustra en el siguiente diagrama:

Figura 5.1. La relación bidireccional entre la distribución y el crecimiento.



Fuente: Velázquez-Orihuela (2022).

En la figura 5.1 se ilustra que es posible estudiar la relación bidireccional entre distribución y crecimiento si se tiene una teoría de los precios que lo permita.

5.3. La teoría de los precios modificada

En este apartado se expone la modificación propuesta por Velázquez-Orihuela (2022) a la teoría de los precios de Kalecki (1977). Dicha teoría fue expuesta en el capítulo 2 de este libro. Se recomienda su estudio antes de analizar este apartado.

En una economía oligopólica, las empresas son hacedoras de precios. Los oligopolios fijan sus precios tomando en cuenta sus costos unitarios y los precios de sus competidores. Así, el precio de la empresa i está determinado por la ecuación (2.1):

$$p_i = m_i u_i + n_i p \quad (2.1)$$

Velázquez-Orihuela (2022) sostiene que el sobreprecio que las empresas imponen sobre sus costos unitarios es la tasa media de ganancia de la industria (r). Es decir, independientemente del grado de concentración de la industria, lo mínimo que las empresas están dispuestas a ganar es la tasa media de la industria. Por lo que $(1 + r) = m_i$. Entonces, la ecuación (2.1) se puede reescribir como:

$$p_i = (1 + r)u_i + n_i p \quad (5.1)$$

Se asume que la tasa media de ganancia de la industria es conocida por todas las empresas. Para obtener el precio medio de la industria se normaliza la ecuación (5.1) utilizando la producción, tal que:

$$p = (1 + r)u + np \quad (5.2)$$

Recordando que $p = \sum_{i=1}^n \frac{p_i y_i}{y_i}$; $u = \sum_{i=1}^n \frac{u_i y_i}{y_i}$; $n = \sum_{i=1}^n \frac{n_i y_i}{y_i}$, se tiene que la ecuación (5.2) es análoga a la (2.2); la única diferencia entre ellas es que en la ecuación (5.2) $m = (1 + r)$, es decir, se argumenta que la media ponderada de los sobrecostos¹⁵ que las empresas fijan es la tasa media de ganancia de la industria. A partir de la ecuación (5.2) se obtiene:

$$p = \frac{(1+r)}{1-n} u \quad (5.3)$$

La ecuación (5.3) muestra que el sobreprecio que las empresas imponen sobre sus costos medios está determinado por dos elementos: la tasa media de ganancia y el grado de monopolio ($\frac{1}{1-n}$). Es importante resaltar dos características de esta ecuación:

1. Si el grado de monopolio es nulo, es decir, si existe un gran número de empresas de tal modo que ninguna sea capaz de influir en el precio del bien, entonces $n = 0$. En este escenario, el precio medio de la industria es $p = (1 + r)u$. Esta ecuación es análoga a la que usualmente se propone en la tradición clásico-marxista para determinar el precio de producción. Sin embargo, a diferencia de la tradición clásico-marxista, aquí no se asume que los precios sean gravitacionales, es decir, no se presume que la competencia entre capitalistas permita igualar la tasa de ganancia, simplemente se argumenta que la ganancia mínima que están dispuestas a obtener las empresas es la tasa media de ganancia de la industria. Es interesante hacer notar que el escenario de grado de monopolio nulo equivale a asumir un escenario competitivo. En este escenario, la teoría neoclásica realiza la demostración de existencia del equilibrio general competitivo (Arrow y Han, 1977), es decir, aquí muestra que los mercados libres de interferencias en precios son capaces de producir asignaciones socialmente eficientes y de pleno empleo. En este escenario, según la teoría neoclásica, no existe conflicto distributivo, pues los factores se remuneran conforme a su aporte a la producción (Velázquez-Orihuela *et al.*, 2017). No obstante, a diferencia

de esa teoría, la ecuación (5.3) muestra que en escenarios competitivos la ecuación de los precios clásico-marxista se verifica, y el conflicto distributivo está presente.

2. Si las empresas no consideran a la tasa de ganancia como un sobreprecio a exigir sobre los costos medios o la tasa de ganancia es cero, entonces el precio medio de la industria sería $p = \left(\frac{1}{1-n}\right)u$. Es decir, el sobre precio estará únicamente determinado por el grado de monopolio. Siendo esta ecuación análoga a la propuesta por Kalecki (1977).

Los párrafos incisos implican que la ecuación de los precios tiene características de la tradición kaleckiana y de la tradición clásico-marxista. Sin embargo, se reconoce que la explicación del sobreprecio que usualmente ofrece la escuela postkeynesiana (es decir, que el sobreprecio está principalmente determinado por el proceso de concentración de la industria, la publicidad, los sindicatos, los costos primos y el cambio tecnológico) sigue siendo válida. No obstante, ahora el análisis de los determinantes del sobreprecio también implica estudiar si estos modifican la tasa de ganancia o el grado de monopolio. Por ejemplo, un cambio tecnológico que sea protegido con una nueva patente modificará el grado de monopolio debido a que provoca que la industria se concentre. En contraste, un fortalecimiento de los sindicatos puede reducir la tasa de ganancia y, con ello, el sobreprecio.

La ecuación (5.3) también abre la posibilidad de debatir con la teoría neoclásica. Kalecki, en las primeras versiones de su teoría de los precios, tuvo la intención de dialogar con los teóricos neoclásicos al argumentar que su resultado podría obtenerse a partir de la teoría neoclásica del monopolio. Posteriormente abandonó esta intención al rechazar que las empresas pueden maximizar su ganancia en un mundo con incertidumbre (Kalecki, 1977). Actualmente, la mayoría de los kaleckianos han abrazado esta postura, renunciando con ello al diálogo con la teoría neoclásica. Se limitan a enunciar sus limitaciones y contradicciones, y proponer al pensamiento heterodoxo como una alternativa a ella (Lavoie, 2006).

En este apartado no se abordan las posturas a favor o en contra de este diálogo. Sin embargo, se proponen elementos que podrían reabrirlo a partir de la teoría de los precios expuesta.

De forma análoga a la teoría de los precios de Kalecki, se pueden obtener resultados similares a la teoría de los precios presentada aquí a partir de modelar la conducta racional de un monopolio. No obstante, en vez de asumir empresas que desean maximizar su masa de ganancias —como se hace en la teoría neoclásica—, se asume empresas que desean maximizar su tasa de ganancias, como se postula en la teoría de la inexistencia del mercado de trabajo (Noriega, 2001).

Con la finalidad de analizar las posibles coincidencias entre la teoría kaleckiana y la neoclásica, se asume la existencia de un monopolio verticalmente integrado, que desea maximizar su tasa de ganancias. La ganancia se define como la diferencia entre ingresos (I_n) y costos, es decir: $\Pi = I_n - C$. La tasa de ganancia es el cociente de la ganancia entre los costos, $r^* = \frac{\Pi}{C}$. No es evidente que la definición de tasa de ganancia hecha en este apartado sea plenamente coincidente con la realizada a lo largo del libro, la cual sostiene que la tasa de ganancia es el cociente entre ganancia y capital. Para diferenciarlas se le coloca a la primera el superíndice asterisco.

La conducta optimizadora del monopolio se representa en el siguiente ejercicio de maximización:

$$\text{Máx } (1 + r^*) = \frac{I_n}{C} \quad (5.4)$$

A partir de este ejercicio de maximización se obtiene que el monopolio maximiza la tasa de ganancia cuando la elasticidad ingreso es igual a la elasticidad de los costos, es decir:

$$\frac{d \ln \frac{y}{I_n}}{dy} = \frac{d \ln \frac{y}{C}}{dy} \quad (5.5)$$

La ecuación (5.6) contrasta con la condición habitual del monopolio, en donde este maximiza la ganancia cuando el ingreso marginal es igual al costo marginal.

Con base en (5.6) se obtiene que:

$$p \left(\frac{1}{\eta} + 1 \right) = \frac{dc}{dy} \frac{I_n}{c} \quad (5.6)$$

En la ecuación (5.6), η es la elasticidad precio de la demanda. Obsérvese que $\frac{dc}{dy}$ es el costo marginal, si se asume que es igual al costo medio, y tomando en cuenta que $\frac{I_n}{c} = (1 + r^*)$, se tiene:

$$p = \left(\frac{\eta}{1+\eta} \right) (1 + r^*) u \quad (5.7)$$

En la ecuación (5.7) $\left(\frac{\eta}{1+\eta} \right)$ se muestra el papel de la demanda con respecto a la capacidad del monopolio para imponer el sobreprecio. Si la demanda es muy elástica, entonces el poder del monopolio será escaso, pero si es inelástica, será alto. En consecuencia, $\left(\frac{\eta}{1+\eta} \right)$ es un indicador del grado de monopolio, es decir, $\left(\frac{\eta}{1+\eta} \right) \approx \left(\frac{1}{1-n} \right)$. De ello resulta que la ecuación (5.7) es análoga a (5.3), lo cual podría reabrir la puerta para un diálogo entre las escuelas kaleckiana y neoclásica.

Debido a que no es interés de este libro abrir tal diálogo, las ecuaciones (5.4), (5.5), (5.6) y (5.7) no se retomarán en el subsecuente análisis del capítulo. En vez de ello, se toma como válida la postura kaleckiana de que en un mundo con incertidumbre no es posible hablar de empresas racionales. En consecuencia, el análisis se retoma a partir de la ecuación (5.3).

Se asume, por simplicidad, que la industria está verticalmente integrada. Bajo esta hipótesis, los insumos intermedios utilizados en la producción del bien final son un gasto para las unidades productivas que generan el bien final y un ingreso para las que producen los bienes intermedios; por tanto, en el cálculo de la ganancia de la industria verticalmente integrado, los ingresos y gastos que generan los insumos intermedios se cancelan, de modo que el único costo de la industria verticalmente integrada son los costos laborales unitarios de toda la industria. Considerando esto, la ecuación (5.3) se puede reescribir como:

$$p = (1 + r) \left(\frac{1}{1-n} \right) \frac{wL}{y} \quad (5.8)$$

Si dividimos la ecuación (5.8) entre los precios, y debido a que $\left(\frac{1}{1-n} \right)$ es el grado de monopolio, este elemento se puede renombrar como $\left(\frac{1}{1-n} \right) = (1 + M)$. De ello se obtiene:

$$h = \frac{M(1+r)+r}{(1+r)(1+M)} \quad (5.9)$$

La ecuación (5.9) es análoga a la ecuación (2.5), es decir, es similar a la función de distribución propuesta por Kalecki (1977). Sin embargo, a diferencia de ella, en la ecuación (5.9) la participación de la ganancia en el ingreso depende tanto del grado de monopolio como de la tasa de ganancia. Obteniendo la diferencial de la ecuación (5.9) con respecto a la tasa de ganancia y al grado de monopolio se obtiene:

$$dh = \frac{(1-h)((1+M)dr+(1+r)dM)}{(1+r)(1+M)} \quad (5.10)$$

A partir de la ecuación (5.10) se sabe que un incremento tanto en la tasa de ganancia como en el grado de monopolio aumenta la participación de la ganancia en la economía. El grado de monopolio y la tasa de ganancia tienen el mismo peso al momento de determinar la participación de la ganancia en el ingreso.¹⁶ Sin embargo, estas variables son determinadas por distintas causas. En particular, la tasa de ganancia está determinada por la ecuación de Cambridge (2.13).

$$r_t = \left(\frac{1}{s_\pi} \right) g_{kt-1} \quad (5.11)$$

La ecuación (5.11) es la ecuación de Cambridge con un ligero cambio: la tasa de acumulación del capital (g_k) está rezagada un periodo. Este rezago se sustenta en la idea de Robinson (1980) de que el tiempo es histórico e importa en la medida

en que indica causalidad. Así, el rezago en la tasa de acumulación implica que las empresas primero invierten y después ganan.

5.4. Los efectos del cambio en la distribución sobre el crecimiento

Para analizar la relación bidireccional entre crecimiento y distribución, se inicia asumiendo que en el periodo t hubo un incremento exógeno en la participación de las ganancias en el ingreso. No obstante, para todos los periodos posteriores, los cambios en la participación de la ganancia en el ingreso serán resultado de la acumulación y, por tanto, serán endógenos. En la primera parte de este apartado se retoma el modelo postkaleckiano expuesto en el capítulo 2, en donde se estudió a detalle cómo un cambio en la participación de las ganancias modifica la demanda, la acumulación y la tasa de ganancia. A partir de esto se sabe que:

$$\frac{d\mu_t}{dh_t} = \left(\frac{\gamma - s_\pi \frac{\mu_t}{v}}{s_\pi \frac{h_t}{v} - \beta} \right) \leqslant 0 \quad (2.29)$$

$$\frac{dg_{kt}}{dh_t} = \beta \left(\frac{\gamma - s_\pi \frac{\mu_t}{v}}{s_\pi \frac{h_t}{v} - \beta} \right) + \gamma \leqslant 0 \quad (2.30)$$

A las inecuaciones (2.29) y (2.30) se les ha agregado el subíndice t para indicar en qué periodo están vigentes las variables. Con respecto de las variables que no tienen subíndice, se asume que no cambian en el tiempo. De forma análoga a los capítulos anteriores, se asume que el ahorro es más sensible que la inversión ante cambios en la demanda en todos los periodos.¹⁷ Bajo estas condiciones se tiene que $s_\pi \frac{h_{t+i}}{v} > \beta$ para todo $i = 0, 1, 2, 3, \dots, n$.

Lo anterior implica que el signo de la inecuación (2.29) está determinado por su numerador. Por lo que, como ya se comentó en el capítulo 2, en el numerador de la ecuación (2.29) confluyen dos fuerzas con efectos contradictorios sobre la demanda: por un lado, la mayor participación de la ganancia en el ingreso hace crecer la rentabilidad de la inversión y, por ello, la inversión aumenta; por otro

lado, la mayor participación de la ganancia en el ingreso implica que se redujo la participación de los salarios, es decir, el ingreso de los trabajadores disminuye y, por tanto, cae el consumo de los trabajadores. Adviértase que el consumo capitalista aumentó. Sin embargo, debido a que los capitalistas ahorran y los trabajadores no, la caída en el consumo de los trabajadores equivale, en monto, al incremento en el consumo y el ahorro de los capitalistas. En suma, el consumo agregado disminuye en el mismo monto en que crece el ahorro capitalista. Teniendo esto en cuenta, el numerador de la ecuación (2.29) muestra dos escenarios:

1. Demanda guiada por ganancias. Este escenario se verifica si la inversión es más sensible que el ahorro ante cambios en la distribución, es decir, si $\gamma > s_\pi \frac{\mu_t}{v}$; entonces la inversión crece en un mayor monto que la disminución del consumo y, por tanto, la demanda aumenta.
2. Demanda guiada por salarios. Este escenario se presenta si la inversión es menos sensible que el ahorro ante cambios en la distribución, es decir, si $\gamma > s_\pi \frac{\mu_t}{v}$; entonces la inversión crece en un monto menor a la caída del consumo y, en consecuencia, la demanda se reduce.

La inecuación (2.30) muestra que la acumulación puede variar de tres formas distintas ante cambios en la distribución:

1. Crecimiento guiado por ganancias. Este escenario ocurre siempre que la demanda sea guiada por ganancias, en cuyo caso la acumulación aumenta debido a que un incremento la participación de la ganancia hace crecer tanto a la demanda como a la rentabilidad de la inversión.

Pero si la demanda es guiada por salarios hay dos posibles desenlaces:

2. Crecimiento guiado por salarios. En este escenario, la inversión es más sensible ante cambios en la demanda que ante cambios en su rentabilidad, es decir, $|\beta d\mu| > \gamma dh$. Cuando ello ocurre, entonces un incremento en la participación de las ganancias disminuye la acumulación, pese al incremento en su rentabilidad.

3. Sobreacumulación. En este escenario la inversión es más sensible a su rentabilidad que a la demanda, es decir, $|\beta d\mu| < \gamma dh$. Cuando ello ocurre, la inversión crece porque es más rentable, pese a la disminución en la demanda. En este escenario tarde o temprano se producirá una crisis de sobreacumulación, es decir, no será posible vender las mercancías que se producen, por lo que la ganancia no se podrá concretar. Ello implica que este escenario no es viable en el largo plazo. Por ello, cuando se analice la dinámica del modelo este escenario será omitido del análisis.

El cambio en la acumulación afecta a la rentabilidad de la inversión para el siguiente periodo. Para analizar cómo cambia la tasa de ganancia, se obtiene la diferencial la ecuación (5.11) y con base en (2.30) se obtiene:

$$dr_{t+1} = \left(\frac{1}{s_\pi}\right) \left(\beta \left(\frac{\gamma - s_\pi \frac{\mu_t}{v}}{s_\pi \frac{h_t}{v} - \beta} \right) + \gamma \right) dh_t \leqslant 0 \quad (5.12)$$

La inecuación (5.12) muestra cómo un cambio en la participación de la ganancia en el ingreso ocurrido en el periodo t modifica la tasa de ganancia del periodo siguiente. Esta ecuación es el vínculo del pasado con el presente, o del presente con el futuro. Para analizar cómo se modifica la tasa de ganancia en $t+1$, se recurrirá a los dos escenarios previamente analizados: crecimiento guiado por ganancias y crecimiento guiado por salarios.

Cuando el crecimiento es guiado por ganancias, se tiene que un incremento en la participación de las ganancias en el ingreso hace crecer la demanda porque la inversión crece más que la caída en el consumo (demanda guiada por ganancias). La mayor demanda y el incremento de la rentabilidad de la inversión provocan que la acumulación aumente (crecimiento guiado por ganancias). La mayor acumulación hace que la tasa de ganancia aumente en el siguiente periodo.

Cuando el crecimiento es guiado por salarios, se obtiene que un aumento en la participación de las ganancias en el ingreso reduce la demanda debido a que el consumo disminuye en un mayor monto que el incremento en la inversión

(demanda guiada por salarios). La inversión disminuye debido a que es más sensible a la demanda que a su rentabilidad (crecimiento guiado por salarios). La menor acumulación causa que se reduzca la tasa de ganancia en el siguiente periodo; es decir, en este escenario se verifica la paradoja de los costos.

El cambio en la tasa de ganancia modifica la distribución. Con la finalidad de analizar cómo cambia la distribución, se obtiene la diferencial de la ecuación (5.9) con respecto a la participación de la ganancia en el ingreso y a la tasa de ganancia. Se ello se obtiene el siguiente resultado:

$$dh_{t+1} = (1 - h_{t+1}) \frac{dr_{t+1}}{(1+r_{t+1})} \quad (5.13)$$

La ecuación (5.13) muestra que la participación de las ganancias en el ingreso aumenta (o disminuye) cuando la tasa de ganancia crece (o se reduce), es decir, muestra que existe una relación directa entre la participación de la ganancia en el ingreso y la tasa de ganancia.

El cambio en la participación de la ganancia en el ingreso modifica la demanda y la acumulación, como lo mostraron las ecuaciones (2.29) y (2.30), por lo que el proceso se hace recursivo. Resolver la recursividad del modelo nos permite analizar su dinámica.

5.4.1. La dinámica del modelo

Para analizar la dinámica del modelo, se ha de resolver su recursividad, tras lo cual se obtiene:

$$dh_{t+n} = \prod_{i=1}^n \frac{(1+h_{t+i})}{(1+r_{t+i})} \left(\frac{1}{s}\right)^n \left[\frac{\beta(\gamma - s^{\frac{\mu_{t+i-1}}{v}})}{s^{\frac{h_{t+i-1}}{v}} - \beta} + \gamma \right] dh_t \quad (5.14)$$

$$d\mu_{t+n} = \prod_{i=1}^n \frac{(1+h_{t+i})}{(1+r_{t+i})} \left(\frac{1}{s}\right)^n \frac{(\gamma - s^{\frac{\mu_{t+n}}{v}})}{\left(s^{\frac{h_{t+n}}{v}} - \beta\right)} \left[\frac{\beta(\gamma - s^{\frac{\mu_{t+i-1}}{v}})}{s^{\frac{h_{t+i-1}}{v}} - \beta} + \gamma \right] dh_t \quad (5.15)$$

$$dg_{kt+n} = \prod_{i=1}^n \frac{(1+h_{t+i})}{(1+r_{t+i})} \left(\frac{1}{s}\right)^n \left[\frac{\beta(\gamma - s \frac{\mu_{t+i}}{v})}{s \frac{\mu_{t+i}}{v} - \beta} + \gamma \right] dh_t \quad (5.16)$$

$$dr_{t+n+1} = \prod_{i=1}^n \frac{(1+h_{t+i})}{(1+r_{t+i})} \left(\frac{1}{s}\right)^{n+1} \left[\frac{\beta(\gamma - s \frac{\mu_{t+i}}{v})}{s \frac{\mu_{t+i}}{v} - \beta} + \gamma \right] dh_t \quad (5.17)$$

Las ecuaciones (5.14), (5.15), (5.16) y (5.17) muestran las trayectorias de la participación de la ganancia en el ingreso, la demanda (coeficiente de utilización), la tasa de crecimiento de la economía y la tasa de ganancia. Analizaremos las trayectorias únicamente en dos escenarios: crecimiento guiado por salarios y crecimiento guiado por ganancias.

5.4.1.1. La dinámica del crecimiento guiado por salarios

Cuando el crecimiento es guiado por salarios, se satisfacen dos condiciones: 1) el ahorro es más sensible que la inversión ante cambios en la distribución, es decir, $s \frac{\mu_{t+i-1}}{v} > \gamma$; 2) la inversión es más sensible a la demanda que a su rentabilidad, esto es, $\left| \frac{\beta(\gamma - s \frac{\mu_{t+i-1}}{v})}{s \frac{\mu_{t+i-1}}{v} - \beta} \right| > \gamma$. Se asumirá que estas dos condiciones se verifican en todos los periodos, es decir, son ciertas para todo $i = 1, 2, 3, \dots, n$. Si estas dos condiciones se verifican, entonces las ecuaciones (5.14), (5.16) y (5.17) son positivas para todos los periodos pares, pero negativas para los periodos nones. En cambio, la ecuación (5.15) es negativa para los periodos pares y positiva para los nones. Lo anterior implica que las trayectorias son cíclicas y la demanda va en contracírculo.

¿Por qué el crecimiento guiado por salarios es cíclico? Para responder esta pregunta, supongamos un incremento exógeno en el salario real, que provoca que la participación del salario en el ingreso aumente; como consecuencia de ello, la participación de las ganancias se reduce. El mayor ingreso laboral hace que el consumo de los trabajadores aumente en un mayor monto de lo que disminuye en consumo de los capitalistas, debido a que los trabajadores gastan todo su ingreso en consumo, mientras los capitalistas ahorran una parte de su ingreso. Así, un incremento en el ingreso de los trabajadores implica un aumento proporcional en su consumo; en contraste, una reducción del ingreso de los capitalistas implica

una disminución en su consumo y ahorro. En consecuencia, el consumo agregado crece en el mismo monto en que se reduce el ahorro capitalista. Por otro lado, la inversión en un primer momento disminuye debido a que el incremento en la participación de los salarios disminuye la rentabilidad de la inversión.

En este punto no es posible saber si el consumo aumentará más o menos que la disminución de la inversión. Sin embargo, debido a que se asumió que la demanda es guiada por salarios, se sabe que el monto en que crece el consumo es superior al monto en que disminuye la inversión, lo cual provoca que la demanda crezca. La inversión está determinada por su rentabilidad y por la demanda. En este escenario, la demanda aumenta, pero la rentabilidad de la inversión disminuye; es decir, hay dos fuerzas que actúan de manera opuesta sobre la inversión. En el escenario de crecimiento guiado por salarios se asume que la inversión es más sensible a la demanda que a su rentabilidad, razón por la cual la acumulación aumenta.

La mayor acumulación hace crecer a la tasa de ganancia del siguiente periodo, provocando que aumente el sobreprecio que los monopolios imponen a sus productos. El mayor precio reduce el salario real y, con él, disminuye la participación de las ganancias en el ingreso. Esto implica que se desencadenan eventos contrarios a los expuestos en los párrafos anteriores, es decir, el consumo, la demanda, la producción y la acumulación se reducen, provocando que la rentabilidad de la acumulación disminuya. La menor rentabilidad de la acumulación provoca que se reduzca el sobreprecio y, por tanto, el precio disminuye. El menor precio causa que el salario real aumente, con lo cual se repite el proceso anteriormente expuesto.

El paso del valle a la cima del ciclo económico se da debido a que el salario real aumenta, lo cual provoca que mejore la participación de los salarios en el ingreso nacional. Sin embargo, este argumento no es coincidente con la evidencia estadística: no hay evidencia estadística que sustente la idea de que los salarios reales crezcan en el valle del ciclo. ¿Ello implica que las ideas aquí expuestas están mal? No necesariamente. Kalecki (1977) argumenta que en el valle del ciclo económico los monopolios suelen coludirse para aumentar su grado de monopolio; por otra parte, los sindicatos suelen disminuir sus exigencias salariales, pues su prioridad

está en conservar los empleos. Si consideramos estas dos características del valle, entonces tenemos que la caída en la tasa de ganancias disminuye el sobreprecio, pero la resistencia de los monopolios a perder su margen de ganancia y la debilidad de los sindicatos suele aumentarlo; es decir, el mercado tiene un mecanismo que en teoría permitiría redistribuir el ingreso, pero el conflicto distributivo suele impedir que este mecanismo tenga éxito. Así, si consideramos que el grado de monopolio es flexible y aumenta en el valle del ciclo, tendremos que el crecimiento guiado por salarios no es necesariamente cíclico. Sin embargo, por simplicidad, a lo largo del capítulo seguiremos considerando fijo al grado de monopolio.

5.4.1.2. La dinámica del crecimiento guiado por ganancias

El crecimiento guiado por ganancias se da cuando la inversión es más sensible a los cambios distributivos que el ahorro, es decir, cuando, ante un incremento en la participación de las ganancias en el ingreso, la inversión crece en un mayor monto que la caída en el consumo. En otras palabras, el crecimiento es guiado por ganancias cuando $s \frac{\mu_{t+i-1}}{v} < \gamma_i$. Cuando ello ocurre, las ecuaciones (5.14), (5.15), (5.16) y (5.17) son positivas para todo $i = 1, 2, 3, \dots, n$. Con esto, las trayectorias de la participación de las ganancias en el ingreso, la demanda, la acumulación y la tasa de ganancias son positivas. Si consideramos que la tasa de acumulación y la tasa de crecimiento son iguales,¹⁸ entonces, en este escenario, el crecimiento es sostenido y va acompañado de una mayor concentración del ingreso por parte de los capitalistas.

Adviértase que, a lo largo de la historia del capitalismo, la propiedad sobre los medios de producción suele estar altamente concentrada, incluso en sociedades donde la distribución del ingreso suele considerarse buena (Piketty, 2014). Es decir, los capitalistas son una pequeña parte de la población, por lo que, cuando la distribución del ingreso los favorece, se implica que el ingreso se concentra en muy pocas manos. Ello sucede porque el ingreso de los capitalistas proviene de los derechos sobre la propiedad de los medios de producción. En contraste, cuando la distribución favorece a los trabajadores, esta puede mejorar o empeorar

dependiendo de la estructura salarial y en qué parte de ella se dé el incremento salarial. Por ejemplo, después de los años ochenta y hasta la actualidad, los salarios de los altos ejecutivos de las corporaciones de Estados Unidos han crecido de forma espectacular, en tanto que el salario promedio tuvo una tendencia a disminuir; ello provocó que la participación de los salarios en el ingreso disminuyera menos que en los países miembros de la OCDE; sin embargo, la desigualdad en Estados Unidos creció más que en los países miembros de dicha organización. En contraste, en México, durante el gobierno de Andrés Manuel López Obrador (2018-2024), el salario mínimo real se duplicó, lo cual mejoró el ingreso de millones de trabajadores y, con ello, la distribución del ingreso (Velázquez-Orihuela, Vargas y Hernández, 2024). En el presente modelo se asume trabajo homogéneo y, por tanto, todos los trabajadores reciben el mismo salario; así, todo incremento en el salario real (y, por tanto, en la participación del salario en el ingreso) mejora la distribución del ingreso.

La dinámica del crecimiento guiado por salarios contrasta con la dinámica del crecimiento guiado por ganancias, pues mientras que en la primera el crecimiento y la distribución son cíclicos, en la segunda el crecimiento es estable y la concentración del ingreso es creciente. Pero ¿por qué la concentración del ingreso es creciente? ¿Por qué un crecimiento estable debe de ir acompañado de concentración del ingreso? ¿Puede haber un escenario donde el crecimiento estable vaya acompañado con mejoras distributivas?

Para contestar las primeras dos preguntas, supongamos que hubo un incremento exógeno en el grado de monopolio, lo cual causó una reducción del salario real. El menor salario real hizo que cayera la participación de los salarios, pero aumentó la participación de las ganancias. El cambio en la distribución provocó que cayera el consumo y se incrementara la inversión. Debido a que se está asumiendo que la demanda es guiada por ganancias, se sabe que la inversión creció en un mayor monto que lo que el consumo disminuyó; en consecuencia, la demanda aumentó.

La mayor demanda y rentabilidad de la inversión hacen que la tasa de acumulación aumente, provocando que la tasa de ganancia del siguiente periodo

crezca. Asumiendo que la economía crece a la misma tasa que la inversión, se sabe, por la ecuación de Cambridge, que la tasa de ganancia es mayor que la tasa de crecimiento de la economía. Es decir, la tasa a la que crece el ingreso de los capitalistas es más alta que la tasa a la que crece el ingreso nacional, lo cual explica por qué el ingreso se concentra en favor de los capitalistas. La mayor tasa de ganancia hace crecer el sobreprecio y, con él, el precio de los bienes que venden los monopolios, lo cual reduce al salario real y la participación de los salarios en el ingreso, pero aumenta la participación de las ganancias en la economía. El proceso anteriormente descrito se repite.

En este punto es importante resaltar dos aspectos:

1. La razón por la que el crecimiento va acompañado por una mayor concentración del ingreso es porque la tasa de ganancia es sistemáticamente superior a la tasa de crecimiento de la economía, es decir, la tasa a la que crece el ingreso de los capitalistas es superior a la tasa a la que crece el ingreso promedio; este resultado es idéntico al argumento que señala Piketty (2014) como una de las principales causas por las que la desigualdad ha aumentado tanto.¹⁹
2. El incremento en la desigualdad del ingreso va acompañado por una caída sistemática en los salarios reales;²⁰ de hecho, una tasa de ganancia superior a la tasa de crecimiento de la economía y la caída en los salarios reales son dos caras de una misma moneda: la concentración del ingreso a favor de los capitalistas.²¹

Con la finalidad de clarificar este punto, haremos un pequeño ejercicio numérico. Suponga una economía con las características de la tabla 5.1.

Tabla 5.1. Tasa de ganancia superior a la tasa de crecimiento de la economía y la caída en los salarios reales.

Valores en T				Tasas de crecimiento	Valores en t+1	
Número de capitalistas	Ganancia por capitalista	Ganancia	Participación de la ganancia	Tasa de ganancia	Ganancia	
100	5	500	50%	10%	550	
Número de trabajadores	Salario promedio	Masa salarial	Participación del salario	Crecimiento de los salarios	Salario promedio	Masa salarial
900	0.556	500	50%	-4%	0.53333333	480
Población	PIB per cápita	Ingreso nacional		Tasa de crecimiento del ingreso nacional	Ingreso nacional	PIB per cápita
1000	1	1000		3%	1030	1.03

Fuente elaboración propia.

En la tabla 5.1 se asume una economía sin gobierno y sin sector externo, en donde el ingreso se divide entre capitalistas y trabajadores. Cada uno se apropia del 50% del ingreso. Si el ingreso nacional crece en 3%, pero la tasa de ganancia es de 10%, entonces el salario promedio tiene que reducirse en 4%. En este escenario, el PIB per cápita aumentó en 3%. Sin embargo, el ingreso del 90% de la población (los trabajadores) se redujo en 4%. El crecimiento solo benefició a una clase social: los capitalistas.²²

5.5. Política fiscal redistributiva

En un mundo cada vez más desigual y donde los frutos del crecimiento son acaparados por los más ricos (Piketty, 2014; Vázquez-Pimentel *et al.*, 2018), el crecimiento por sí mismo ya no es garantía de bienestar para la mayor parte de la población, por lo que es indispensable analizar si es posible crecer con mejoras distributivas.

Este análisis se sustenta en una mirada tanto al pasado como al futuro. Al observar el pasado, se advierte que el siglo XX es particularmente interesante en la historia de las desigualdades. Después de la Segunda Guerra Mundial y hasta la década de los setenta, las sociedades ricas experimentaron un periodo de rápido crecimiento acompañado de mejoras en la distribución del ingreso. A lo largo de este periodo destaca el papel de la política fiscal redistributiva para lograr mejoras en la distribución del ingreso nunca antes vistas en la historia del capitalismo (Piketty, 2020).

Mirando hacia el futuro, la mayoría de las propuestas para disminuir la enorme desigualdad que enfrentan tanto las sociedades ricas como las pobres en el siglo XXI hacen énfasis en la importancia de la política fiscal redistributiva como una de las principales herramientas para alcanzar este objetivo (Fuentes-Nieva y Galasso, 2014; Vázquez-Pimentel *et al.*, 2018; Piketty, 2020; Oxfam, 2022).²³

En este apartado se estudiará el papel de la política fiscal redistributiva para lograr un crecimiento sostenido con mejoras en la distribución del ingreso. Para hacer operacional este análisis, se supondrá que el gobierno cobra un impuesto a las ganancias (τ) y lo transfiere en su totalidad a los trabajadores, por lo que no hay costos de operación ni transacción. El análisis es particularmente importante en el escenario de crecimiento guiado por salarios, pues en este escenario el crecimiento depende positivamente de que la distribución del ingreso no se concentre.

El ingreso disponible de los capitalistas después de impuestos es $(1 - \tau)\Pi$. Entonces, la tasa de ahorro de los capitalistas, la tasa de ganancia y la tasa de acumulación son:

$$\sigma = (1 - \tau)s_{\Pi}h \frac{\mu}{v} \quad (5.18)$$

$$r_t = \left(\frac{1}{s_{\Pi}(1-\tau)}\right) g_{kt-1} \quad (5.19)$$

$$g_{kt} = \delta + \beta\mu_t + \gamma(1 - \tau)h_t \quad (5.20)$$

La ecuación (5.18) es análoga a la (2.19); la única diferencia entre ellas es que la primera calcula la tasa de ahorro con base en el ingreso disponible. La ecuación (5.19) es la tasa de ganancia considerando los impuestos que los capitalistas tienen que pagar. La ecuación (5.20) es similar a la ecuación (2.28), pero, a diferencia de esta, muestra que la decisión de inversión toma en cuenta la rentabilidad de la inversión después de impuestos.

El análisis de la política fiscal redistributiva parte de asumir que hubo un incremento simultáneo en la tasa impositiva y en la participación de la ganancia en el ingreso. Se puede asumir que el incremento en esta participación es causado por el crecimiento del ingreso. De este modo, sin importar si el crecimiento es guiado por salarios o por ganancias, la participación de las ganancias en el ingreso aumenta. Establecido esto, y obteniendo las diferenciales de las ecuaciones (5.18), (5.19) y (5.20) con respecto a la tasa impositiva y la participación de la ganancia en el ingreso, y con base en (5.9), resulta:

$$d\mu_t = \frac{(1-\tau)[\gamma - s \frac{\mu_t}{v_t}] dh_t + h_t [s \frac{\mu_t}{v_t} - \gamma] d\tau_t}{[s(1-\tau) \frac{h_t}{v_t} - \beta]} \quad (5.21)$$

$$dg_{kt} = (1 - \tau) \left[\frac{\beta(\gamma - s \frac{\mu_t}{v_t})}{((1-\tau)s \frac{h_t}{v_t} - \beta)} + \gamma \right] dh_t + h_t \left[\frac{\beta(s \frac{\mu_t}{v_t} - \gamma)}{(1-\tau)s \frac{h_t}{v_t} - \beta} - \gamma \right] d\tau_t \quad (5.22)$$

$$dr_{t+1} = \left(\frac{1}{s(1-\tau)}\right) \left[(1-\tau) \left[\frac{\beta(\gamma - s \frac{\mu_t}{v_t})}{\left((1-\tau)s \frac{h_t}{v_t} - \beta\right)} + \gamma \right] dh_t + h_t \left[\frac{\beta(s \frac{\mu_t}{v_t} - \gamma)}{(1-\tau)s \frac{h_t}{v_t} - \beta} - \gamma \right] d\tau_t \right] + \frac{r_{t+1}}{(1-\tau)} d\tau \quad (5.23)$$

$$dh_{t+1} = \left(\frac{1-h_{t+1}}{1+r_{t+1}}\right) \left[\frac{1}{s} \left(\frac{\beta(\gamma - s \frac{\mu_t}{v_t})}{\left((1-\tau)s \frac{h_t}{v_t} - \beta\right)} + \gamma \right) dh_t + \frac{h_t}{s(1-\tau)} \left(\frac{\beta(s \frac{\mu_t}{v_t} - \gamma)}{(1-\tau)s \frac{h_t}{v_t} - \beta} - \gamma \right) d\tau + \frac{r_{t+1}}{(1-\tau)} d\tau \right] \quad (5.24)$$

El análisis de las ecuaciones (5.21), (5.22), (5.23) y (5.24) se iniciará asumiendo que la economía es guiada por salarios, y después se analizará la política fiscal redistributiva cuando la economía es guiada por ganancias.

5.5.1. Política fiscal redistributiva en economías guiadas por salarios

Si la economía es guiada por salarios, entonces se sabe que el ahorro es más sensible que la inversión ante cambios en la distribución, es decir, $s \frac{\mu_t}{v_t} > \gamma$, y la inversión es más sensible a la demanda que a su sensibilidad, por lo que $\frac{\beta(s \frac{\mu_t}{v_t} - \gamma)}{(1-\tau)s \frac{h_t}{v_t} - \beta}$. Cuando estas condiciones se verifican, se tiene que:

$d\mu_t \geq 0$ y $dg_{kt} \geq 0$ si y solo si $\frac{d\tau}{(1-\tau)} \geq \frac{dh_t}{h_t}$. Para que $dr_{t+1} > 0$ y $dh_{t+1} > 0$, es una condición suficiente, aunque no necesaria, que $\frac{d\tau}{(1-\tau)} \geq \frac{dh_t}{h_t}$. Sin embargo, para que $dr_{t+1} < 0$ y $dh_{t+1} < 0$, se tiene que $\frac{d\tau}{(1-\tau)} < \frac{dh_t}{h_t}$ es una condición necesaria pero no suficiente.

Obsérvese que $\frac{dh_t}{h_t}$ es la tasa a la que crece la participación de la ganancia en el ingreso. Velázquez-Orihuela (2022) argumenta que para lograr una interpretación clara de las condiciones necesarias y/o suficientes, es recomendable reescribir a $\frac{d\tau}{(1-\tau)}$ como una tasa de crecimiento, con la finalidad de comparar dos tasas de crecimiento.

Para transformar a $\frac{d\tau}{(1-\tau)}$ en una tasa de crecimiento, obsérvese que $d(1-\tau) = -d\tau$. Por lo que $\frac{d\tau}{(1-\tau)} = -\frac{d(1-\tau)}{(1-\tau)}$. Esta igualdad se puede utilizar en las condiciones necesarias y/o suficientes, siempre y cuando se emplee el valor absoluto de $\frac{d(1-\tau)}{(1-\tau)}$ y se tenga en

cuenta que el impuesto aumentó. En consecuencia, las condiciones necesarias y/o suficientes se pueden reescribir como:

$$d\mu_t \geqslant 0 \text{ y } dg_{kt} \geqslant 0 \text{ si y solo si } \left| \frac{d(1-\tau)}{(1-\tau)} \right| \geqslant \frac{dh_t}{h_t} \quad (5.25)$$

El primer miembro de la condición necesaria y suficiente de la inecuación (5.25) tiene tres características: 1) $(1 - \tau)$ es el porcentaje del ingreso que tienen disponible para gastar los capitalistas después de pagar sus impuestos; 2) lo recaudado por el gobierno es entregado en forma de transferencias a los trabajadores; 3) la tasa impositiva ha aumentado, por lo que, el porcentaje de ingreso disponible se ha reducido.

Con base en estas tres características enunciadas, se puede afirmar que $\frac{d(1-\tau)}{(1-\tau)}$ es la tasa a la que decrece el ingreso de los capitalistas que es transferido a los trabajadores. Por ello se le nombra tasa a la que el Estado redistribuye el ingreso. Por otro lado, $\frac{dh_t}{h_t}$ es la tasa a la que crece la participación del ingreso de los capitalistas. Debido a que esta aumenta a consecuencia del crecimiento, se le nombra tasa a la que el mercado concentra el ingreso a favor de los capitalistas. Así, la inecuación (5.25) muestra que la demanda y la tasa de crecimiento de la economía aumentarán si y solo si la tasa a la que el Estado redistribuye el ingreso es superior a la tasa a la que el mercado lo concentra.

Para que $dr_{t+1} > 0$ y $dh_{t+1} > 0$, es una condición suficiente, aunque no necesaria, que $\frac{d\tau}{(1-\tau)} \geq \frac{dh_t}{h_t}$. En contraste, para que $dr_{t+1} < 0$ y $dh_{t+1} < 0$, es una condición necesaria, aunque no suficiente, que $\frac{d\tau}{(1-\tau)} < \frac{dh_t}{h_t}$.

Lo anterior implica que existen escenarios en los que la tasa a la que el mercado concentra el ingreso es superior o igual a la tasa a la que el Estado lo redistribuye y, aun así, la tasa de ganancia y la participación de la ganancia aumentan.

Con la finalidad de analizar esta condición, supongamos que $\frac{d\tau}{(1-\tau)} = \frac{dh_t}{h_t}$. En este caso, la demanda y la tasa de crecimiento de la economía no cambian, sin embargo, la tasa de ganancia aumenta. Esto se debe a que el incremento en la tasa impositiva reduce el ingreso disponible de los capitalistas y, en consecuencia,

disminuye la proporción del ingreso que los capitalistas ahorran, lo cual provoca que aumente el tamaño del multiplicador kaleckiano. En consecuencia, para una misma tasa de acumulación se tiene una mayor tasa de ganancia. La mayor tasa de ganancia hace crecer la participación de las ganancias en el ingreso.

A partir de estas condiciones se tiene que, para que el crecimiento sea sostenido, se requiere que la redistribución que hace el Estado sea continua, debido a que el crecimiento provoca que crezca la participación de las ganancias en el ingreso, lo cual merma la fuente del crecimiento (el crecimiento de los salarios).

5.5.2. Política fiscal redistributiva en economías guiadas por ganancias

Las economías guiadas por ganancias se caracterizan por que la inversión es más sensible que el ahorro ante cambios en la distribución, es decir, $s \frac{\mu_t}{v_t} < \gamma$. Cuando ello ocurre, se tiene:

$$d\mu_t \geq 0 \text{ y } dg_{kt} \geq 0 \text{ si y solo si } \left| \frac{d(1-\tau)}{(1-\tau)} \right| \leq \frac{dh_t}{h_t} \quad (5.26)$$

La inecuación (5.26) muestra que para que la demanda y la acumulación aumenten (o no cambien, o disminuyan) es condición necesaria y suficiente que la tasa a la que el mercado concentre el ingreso sea superior (o igual, o inferior) a la tasa a la que el Estado redistribuye el ingreso.

Lo anterior se debe a que la fuente del crecimiento es la desigualdad en la distribución del ingreso. Por ello, en la medida en que la política fiscal permita que la desigualdad crezca, la economía también lo hará. Lo anterior implica que, en este escenario, la política fiscal distributiva frena al crecimiento.

Por otra parte, se tiene que para que $dr_{t+1} > 0$ y $dh_{t+1} > 0$, es una condición suficiente, aunque no necesaria, que $\frac{d\tau}{(1-\tau)} \leq \frac{dh_t}{h_t}$. No obstante, para que $dr_{t+1} < 0$ y $dh_{t+1} < 0$, es una condición necesaria, aunque no suficiente que $\frac{d\tau}{(1-\tau)} > \frac{dh_t}{h_t}$. Esta condición simplemente muestra que si el Estado redistribuye en ingreso en un monto menor o igual a lo que el mercado lo concentra, entonces para el siguiente periodo la tasa de ganancia y la participación de las ganancias

aumentarán. No obstante, si el Estado redistribuye en un monto superior de lo que el mercado concentra el ingreso, entonces en el siguiente periodo la concentración disminuirá.

5.6. Conclusiones

Desde la década de los setenta se ha observado, en la mayoría de las economías ricas y de ingreso medio, un lento crecimiento acompañado de un incremento en la desigualdad. Esto implica que gran parte de los frutos del crecimiento son acaparados por los miembros más ricos de la sociedad. Cambiar esto y generar condiciones que permitan crecer con equidad es uno de los grandes retos de este siglo. Para ello, es necesario estudiar cómo la distribución modifica al crecimiento y cómo el crecimiento condiciona a la distribución; es decir, es inevitable analizar la relación bidireccional entre crecimiento y distribución.

Una de las formas en que se establece un vínculo entre crecimiento y distribución del ingreso en la escuela kaleckiana es a través de una teoría de los precios que permita reconocer una relación entre la distribución y las variables propias de la acumulación, como la tasa de ganancia. La modificación propuesta por Velázquez-Orihuela (2022) de la teoría de los precios de Kalecki cumple con esta característica. En el presente trabajo se expone esta modificación a la teoría de los precios y, a diferencia de Velázquez-Orihuela (2022), se muestra que se pueden obtener resultados similares asumiendo monopolios racionales, método propio de la teoría neoclásica, lo cual puede abrir un puente para el diálogo entre las dos teorías.

Una vez modificada la teoría de los precios, se argumentó que la distribución del ingreso modifica la demanda y, con ello, la producción y al crecimiento. No obstante, la tasa de crecimiento determina a la tasa de ganancia, es decir, la tasa a la que crece el ingreso de los capitalistas. En consecuencia, el crecimiento modifica la distribución del ingreso. Esto quiere decir que existe una relación bidireccional entre crecimiento y distribución.

Si se sostiene que el crecimiento es guiado por salarios, entonces tanto el crecimiento como la participación de las ganancias en el ingreso son cílicos. En contraste, si el crecimiento es guiado por ganancias, entonces tanto el crecimiento como la participación de las ganancias son crecientes. La razón por la cual el crecimiento guiado por salarios no es sostenido es que el crecimiento tiende a concentrar el ingreso. No obstante, el motor del crecimiento es la mejora en la distribución del ingreso, por lo que el crecimiento merma la base que le permite sostenerse.

En contraste con el crecimiento guiado por salarios, el crecimiento guiado por ganancias sí es sostenido. La razón de esto es que, por un lado, el crecimiento se basa en la rentabilidad del capital y, por tanto, en la concentración del ingreso a favor de los capitalistas, mientras que, por otro lado, la acumulación provoca que la tasa de ganancias aumente en un monto mayor de lo que crece el ingreso promedio. Entonces, concentra el ingreso, como consecuencia de que la tasa de ganancia sea mayor a la tasa de crecimiento. Así, el crecimiento es resultado de la concentración del ingreso, que a su vez es causada por el crecimiento.

En ambos escenarios se verifica la hipótesis de Piketty (2014), la cual sostiene que una de las principales causas de la desigualdad es que la tasa de ganancias es sistemáticamente superior a la tasa de crecimiento de la economía.

Pese a que la naturaleza del crecimiento guiado por salarios es no ser sostenido, se argumenta que una política fiscal redistributiva puede generar un crecimiento sostenido con mejoras distributivas, siempre que el Estado distribuya el ingreso en un mayor monto de lo que el mercado lo concentra. Este resultado es coincidente con la evidencia histórica que muestra que los países desarrollados, durante la época dorada del capitalismo, lograron reducir la desigualdad y mantener altas tasas de crecimiento, a partir de una política fiscal redistributiva que financiaba sus estados de bienestar. Por otro lado, este resultado brinda elementos para enriquecer las propuestas actuales que enfatizan a la política fiscal redistributiva como una herramienta poderosa para reducir la enorme desigualdad.

Conclusiones generales

Desde la década de los ochenta, la mayoría de los países de todo el mundo, pobres y ricos, han experimentado una caída en la participación de los salarios en el ingreso nacional. Esta tendencia se ha mantenido hasta nuestros días. Lo anterior tiene dos implicaciones: los trabajadores se han empobrecido en la mayoría de las economías y el ingreso se ha concentrado en manos del uno por ciento más rico de la población (es decir, en las manos de los dueños de los medios de producción).

La concentración del ingreso y el empobrecimiento de la clase trabajadora son dos fenómenos de una misma historia, dos caras de una misma moneda (Velázquez-Orihuela, 2021). La extrema desigualdad en la distribución del ingreso tiene consecuencias nefastas sobre las sociedades, como el deterioro de la cohesión social (Stiglitz, 2012), la erosión de la democracia (Fuentes-Nieva y Galasso, 2014), condenar a millones de personas a la pobreza (Vázquez-Pimentel *et al.*, 2018), incrementar la contaminación sobre el medio ambiente (Chancel *et al.*, 2021) e incluso la muerte de miles de personas, en la última pandemia (Oxfam, 2022).

Usualmente se afirma que la desigualdad no debe ser causa de preocupación pues el crecimiento económico se encargará de sacar a las personas de la pobreza y, con ello, atenuar la mayoría de los efectos nocivos de la desigualdad (Hamilton, 2006; Altvater, 2015). Sin embargo, este argumento resulta muy cuestionable si consideramos que la desigualdad condiciona al crecimiento y el crecimiento influye en la distribución.

Analizar la relación que existe entre crecimiento y distribución del ingreso es una tarea imprescindible si se desea entender a nuestro mundo y proponer criterios de política económica orientados a incrementar el bienestar de las mayorías. Para ello se requiere contar con una teoría económica capaz de asumir este reto.

La teoría neoclásica, que se ha convertido en la teoría dominante que se enseña en todas las universidades que imparten grados o posgrados en Economía, argumenta en su marco base (la teoría del equilibrio general competitivo) que no existe ningún conflicto distributivo entre los integrantes de la sociedad (Klimovsky,

2000), y que la distribución del ingreso es resultado de la tecnología vigente, ajeno al funcionamiento de los mercados (Velázquez-Orihuela *et al.*, 2017). En contraste, la teoría kaleckiana tiene en su núcleo al conflicto distributivo como determinante de la demanda, la acumulación y el crecimiento, pero también como una consecuencia que incide en el crecimiento. Esto la convierte en un marco idóneo para analizar la relación entre crecimiento y distribución. Sin embargo, esta teoría es poco estudiada en los programas de grado y posgrado En economía en México y América Latina, y, en consecuencia, son pocos los libros en español que desarrollan rigurosamente el paradigma kaleckiano.²⁴ Este libro pretende contribuir a llenar este vacío a fin de que se pueda usar en los cursos de grado y posgrado en economía que deseen profundizar en el análisis de la relación entre crecimiento y distribución.

El presente libro presenta una introducción al marco teórico kaleckiano que busca que quienes fueron educados solo en la teoría neoclásica se familiaricen con otra forma de entender el funcionamiento de los mercados. A partir de ahí se va construyendo una explicación de la relación entre crecimiento y distribución del ingreso a través de los modelos kaleckianos. Para ello inicia con el modelo más sencillo y se va progresando hacia modelos más complejos. Si bien el libro no pretende agotar todos los aportes que se han realizado en esta teoría (tarea inalcanzable), sí pretende exponer detenidamente los modelos básicos de este paradigma. En el análisis se hace énfasis en papel de los salarios, el tipo de cambio y la tasa de interés en la relación que existe entre distribución y crecimiento.

Es difícil plantear una conclusión general que englobe todos los escenarios analizados en esta obra. Sin embargo, me aventuraré a plantear un par de enseñanzas que resultan de la presente obra:

1. La relación entre distribución y crecimiento no es lineal, es decir, existe más de un resultado posible. Sin embargo, independientemente de cuál sea el resultado, el vínculo entre estas dos variables es la demanda, es decir, la distribución determina al crecimiento porque modifica a la demanda. Lo anterior resalta el hecho de que la teoría kaleckiana es una teoría de la demanda efectiva.

2. Los dos escenarios más relevantes sobre la relación entre crecimiento y distribución son: crecimiento guiado por ganancias y crecimiento guiado por salarios. En el primero, el incremento de los salarios reduce el crecimiento; en el segundo, lo aumenta.
3. El salario, el tipo de cambio y la tasa de interés modifican la distribución del ingreso entre las distintas clases sociales. Si bien las tres variables son importantes para determinar la distribución, si se desea mejorar la participación del ingreso de las mayorías, es decir, de los trabajadores, entonces el salario real debe crecer. Lo anterior implica que no se puede construir sociedades más justas sin un crecimiento sostenido del salario real. Y aunque el crecimiento del salario real es una condición necesaria, aunque no suficiente, para lograr sociedades más justas, existen escenarios en los cuales el crecimiento del salario produce desempleo y decrecimiento y, con ello, pobreza. Sin embargo, no existe ningún escenario en el cual se pueda mejorar el ingreso de las mayorías sin hacer crecer el salario real.
4. No importa si la economía es guiada por salarios o por ganancias: el crecimiento económico concentra el ingreso a favor de los capitalistas, debido a que la tasa de ganancias es sistemáticamente superior a la tasa de crecimiento de la economía. Para incrementar el nivel de vida de las mayorías no basta con crecer: tiene que haber un mecanismo ajeno al mercado que permita distribuir los frutos del crecimiento.
5. Quizá la conclusión más importante también es la principal razón para leer esta obra, y es que existe más de una forma de razonar cómo funcionan las economías de mercado, es decir, existe más de una ventana para acercarnos a contemplar nuestra realidad. Si uno desea entender a profundidad la relación entre distribución y crecimiento, debería conocer las distintas teorías económicas que tienen en su centro a este problema. Una de ellas es el paradigma kaleckiano. Y así como las sociedades evolucionan y cambian, la teoría económica siempre debería considerarse como una tarea en construcción.

Referencias

- Ackerman, F., y Nadal-Egea, A. (2013). *Ensayos críticos sobre la teoría del equilibrio general*. Siglo XXI.
- Altvater, E. (2015). La obsesión del crecimiento. *Argumentos*, 28(77). Obtenido de <http://www.scielo.org.mx/pdf/argu/v28n77/v28n77a10.pdf>.
- Arrow, K., y Han, F. (1977). *Análisis general competitivo*. Fondo de Cultura Económica.
- Bhaduri, A., y Marglin, S. (1990). Unemployment and the real wage: the economic basis for contesting political ideologies. *Cambridge Journal of Economics* (14), 375-393. Obtenido de <https://www.jstor.org/stable/23598376>.
- Cárdenas del Rey, L. (2019). La macroeconomía kaleckiana: ¿una tradición de investigación? *Iberian Journal of the History of Economic Thought*, 6(1), 1-16. DOI: <http://dx.doi.org/10.5209/IJHE.64115>.
- Chancel, L., Piketty, T., Saez, E., y Zucman, G. (eds.) (2021). *World Inequality Report 2022*. Harvard University Press.
- Davidson, P. (2003). Setting the Record Straight on “a History of Post Keynesian economics”. *Journal of Post Keynesian Economics*, 26(2), 245-272.
- Dutt, A. K. (2012). Distributional Dynamics in Post Keynesian Models. *Journal of Post Keynesian Economics*, 34(3), 431-451. DOI: <https://doi.org/10.2753/PKE0160-3477340303>.
- Federal Reserve Bank of St. Louis. (12 de septiembre de 2023). *Federal Reserve Economic Data*. Obtenido de <https://fred.stlouisfed.org/series/A4102E1A156NBEA>.
- Fuentes-Nieva, R., y Galasso, N. (2014). *Gobernar para las élites: secuestro democrático y desigualdad económica*. Oxfam; Oxfam International. Obtenido de <https://www.oxfam.org/es/informes/gobernar-para-las-elites>.
- Hamauda, O. F., y Harcourt, G. C. (1988). Post Keynesianism: From Criticism to Coherence? *Bulletin of Economic Research*, 40(1), 1-33.
- Hamilton, C. (2006). *El fetiche del crecimiento*. Laetoli.
- Hein, E. (2007). Interest Rate, Debt, Distribution and Capital Accumulation in a Post-Kaleckian Model. *Metroeconomica*, 58(2), 310-339. DOI: <https://doi.org/10.1080/00263930701211001>.

- org/10.1111/j.1467-999X.2007.00270.x.
- Hein, E. (2014). *Distribution and Growth after Keynes*. Edward Elgar Publishing Limited.
- Hein, E. (2017). Postkeynesian Macroeconomics since the Mid-1990s: Main Developments. *European Journal of Economic policy: Intervention*. DOI: <https://doi.org/10.4337/ejeep.2017.02.01>.
- Hein, E., y Vogel, L. (2008). Distribution and Growth Reconsidered Empirical Results for Six OECD Countries. *Cambridge Journal of Economics*, 32, 479-511. DOI: <https://doi.org/10.1093/cje/bem047>.
- Herrera, J., y Luyando, J. R. (2018). Distribución funcional del ingreso y régimen de crecimiento en México y España. *Cuadernos de Economía*, XXXVII(73), 121-142. DOI: <https://doi.org/10.15446/cuad.econ.v37n73.58811>.
- Hicks, J. R. (1937). Mr. Keynes and the “Classics”; A Suggested Interpretation. *Econometrica: Journal of the Econometric Society*, 5(2), 147-159. Obtenido de <https://www.jstor.org/stable/i332565>.
- ILO y OCDE. (2015). *The Labour Share in G20 Economies*. In Report Prepared for the G20 Employment Working Group Antalya. Obtenido de <https://www.oecd.org/g20/topics/employment-and-social-policy/The-Labour-Share-in-G20-Economies.pdf>.
- Inegi. (12 de septiembre de 2023). *Banco de Información Económica (BIE)*. Obtenido de <https://www.inegi.org.mx/app/indicadores/?tm=0>.
- Kaldor, N. (1956). La evolución capitalista a la luz de la teoría keynesiana. *El Trimestre Económico*, 23(91), 284-298. Obtenido de <http://www.jstor.org/page/info/about/policies/terms.jsp>.
- Kalecki, M. (1954). *Theory of Economic Dynamics*. George Allen and Unwin.
- Kalecki, M. (1977). *Ensayos escogidos sobre dinámica de la economía capitalista*. Fondo de Cultura Económica.
- Kalecki, M. (2015). Aspectos políticos del pleno empleo. *Clásicos* (21), 113-126.
- Keynes, J. M. (1965). *Teoría general de la ocupación, el interés y el dinero* (E. Hornedo, trad.). Fondo de Cultura Económica. (Obra original publicada en 1937.)

- King, J. E. (2009). *Una historia de la economía poskeynesiana desde 1936*. Akal.
- Klimovsky, E. A. (2000). Modelos básicos de las teorías de los precios. *Cuadernos de Economía*, 19(32), 77-103. Obtenido de <https://revistas.unal.edu.co/index.php/ceconomia/article/view/11027>.
- Krugman, P. (2012). *Acabado ya con esta crisis*. Crítica.
- Lavoie, M. (1984). The Endogenous Flow of Credit and Postkeynesian Theory of Money. *Journal of Economic Issues*, 18(3), 771-797. DOI: <https://doi.org/10.1080/00213624.1984.11504274>.
- Lavoie, M. (2005a). ¿Las teorías heterodoxas tienen algo en común? Un punto de vista postkeynesiano. *Lecturas de Economía*, 63, 51-82. Obtenido de <http://www.redalyc.org/articulo.oa?id=155213359002>.
- Lavoie, M. (2005b). *La economía postkeynesiana. Un antídoto del pensamiento único*. Icaria.
- Lavoie, M. (2006). *Introduction to Postkeynesian Economics*. Palgrave Macmillan.
- Lavoie, M., y Stockhammer, E. (2023). Crecimiento impulsado por salarios: concepto, teorías y políticas. *El Trimestre Económico*, 90(357), 215-265. DOI: <https://doi.org/10.20430/ete.v90i357.1781>.
- Loaiza, O. L. (2012). La demanda agregada y la distribución del ingreso: un estudio a partir de los modelos de crecimiento kaleckianos. *Cuadernos de Economía*, 31(58), 23-47.
- Moore, B. J. (1989). The Endogeneity of Credit Money. *Review of Political Economy*, 1(1), 65-93. DOI: <https://doi.org/10.1080/09538258900000005>.
- Naastepad, C., y Storm, S. (2007). OCDE demand regimes (1960-2000). *Journal of Post Keynesian Economics*, 29(2), 211-246. DOI: <https://doi.org/10.2753/PKE0160-3477290203>.
- Neffa, J. C., Félix, M., Panigo, D. T., y Pérez, P. (2006). *Teorías económicas sobre mercado de trabajo I. Marxistas y keynesianos*. Fondo de Cultura de Argentina.
- Noriega, F. (2001). *Macroeconomía para el desarrollo: Teoría de la inexistencia del mercado de trabajo*. McGraw-Hill.
- Obstfeld, M., y Rogoff, K. (1995). Exchange Rate Dynamics Redux. *Journal of Political Economy*, 103(3).

- Onaran, Ö., y Galanis, G. (2013). *Is Aggregate Demand Wage-Led or Profit-Led? National and Global Effects*. Organización Mundial del Trabajo (Conditions of Work and Employment Series, no. 40). Obtenido de <http://gesd.free.fr/iswageled.pdf>.
- Oxfam. (2022). *Las desigualdades matan*. Oxfam. Obtenido de <https://www.oxfam.org/es/informes/las-desigualdades-matan>.
- Piketty, T. (2014). *El capital del siglo XXI*. Fondo de Cultura Económica.
- Piketty, T. (2020). *Capital e ideología*. Grano de Sal.
- Robinson, J. (1980). Time in Economic Theory. *Kyklos: International Review of Social Sciences*, 33, 219-229. DOI: <https://doi.org/10.1111/j.1467-6435.1980.tb02632.x>.
- Stiglitz, J. E. (2012). *El precio de la desigualdad: El 1% de la población tiene lo que el 99% necesita*. Taurus.
- Stockhammer, E. (2013). Why Have Wage Shares Fallen? A Panel Analysis of Determinants of Functional Income Distribution. *OIL Conditions of Work and Employment Series*, (35), 1-52. Obtenido de <https://www.ilo.org/public/libdoc/ilo/2013/470913.pdf>.
- Stockhammer, E. (2017). Wage-Led versus Profit-Led Demand: What Have we Learned? A Kaleckian-Minskyan View. *Review of Keynesian Economics*, 5(1), 25-42. DOI: <https://doi.org/10.4337/roke.2017.01.03>.
- Stockhammer, E., y Onaran, O. (2013). Wage-Led Growth: Theory, Evidence, Policy. *Review of Keynesian Economics*, 1(1), 61-78.
- Vázquez-Pimentel, D. A., Aymar, I. M., y Lawson, M. (2018). *Reward Work, Not Wealth*. Oxfam. DOI: <https://doi.org/10.21201/2017.1350>.
- Velázquez-Orihuela, D. (2021). Reduction of the Wage Share of Income. *Cepal Review*, 173-194. Obtenido de <https://repositorio.cepal.org/handle/11362/47528>.
- Velázquez-Orihuela, D. (2022). Una explicación neo-kaleckiana de la relación bidireccional entre crecimiento y distribución. *Problemas del Desarrollo. Revista Latinoamericana de Economía*, 53(211), 107-132. DOI: <https://doi.org/10.22201/iiec.20078951e.2022.211.69875>.

- Velázquez-Orihuela, D. (2023). La relación bidireccional entre distribución y crecimiento en economías abiertas: una explicación post-kaleckiana. *Apuntes del CENE*, 42(75), 17-43. DOI: <https://doi.org/10.19053/01203053.v42.n75.2023.15127>.
- Velázquez-Orihuela, D., y Lozano, R. (2019). El aumento del crimen y la disminución de la participación laboral en el ingreso en México. *Apuntes del CENES*, 38(68), 49-78. DOI: <https://doi.org/10.19053/01203053.v38>.
- Velázquez-Orihuela, D., Rodríguez, E., y González, J. M. (2017). *Conflictos distributivos entre salarios y ganancias: Revisión teórica*. Universidad Autónoma del Estado de Hidalgo.
- Velázquez-Orihuela, D., y Vargas, J. R. (2014). El modelo neoliberal y su efecto en el crecimiento económico: El caso de la economía mexicana. *Boletín Científico de las Ciencias Económicas Administrativas*, 3(5). DOI: <https://doi.org/10.29057/icea.v3i5.112>.
- Velázquez-Orihuela, D., Vargas, J. R., y Hernández, Z. S. (2024). La política de salarios mínimos y sus efectos en la distribución de la riqueza y los índices de pobreza 2006-2023. En P. Mejía, W. Ovando, y C. R. Rivera, *La economía mexicana en transición, 2000-2023*. Universidad Autónoma del Estado de México.
- Walters, B., y Young, D. (1999). On the Coherence of Postkeynesian Economics. *Scottish Journal of Political Economy*, 44(3), 329-349.
- World Inequality Lab. (12 de septiembre de 2023). *World Inequality Database*. Obtenido de <https://wid.world/country/usa>.

Apéndice: Nomenclatura

Todas las variables son explicadas la primera vez que aparecen en el libro. Sin embargo, para facilitar su lectura, se enuncian también a continuación.

Alfabeto latino	
Símbolo	Significado
a	Trabajadores por producto o inversa del producto medio
B	Créditos de largo plazo
b	Insumos importados por unidad de producto local
C	Costos del monopolio verticalmente integrado
c	Consumo
c_w	Consumo de los trabajadores
c_Π	Consumo de los capitalistas
G	Gasto público
g_k	Tasa de acumulación o tasa de crecimiento de la economía
g_x	Participación de las exportaciones en el ingreso nacional
h	Participación de la ganancia en el ingreso nacional
I	Inversión
i	Tasa de interés nominal
IM	Valor de las importaciones
I_n	Ingresos del monopolio verticalmente integrado
K	Capital
M	Sobreprecio de la industria o grado de monopolio
m	Sobreprecio de la empresa
m^*	Cantidad de bienes importados

n	Sensibilidad del precio del oligopolio ante cambios en los precios de las empresas competidoras
N_x	Exportaciones netas
p	Precio del bien local
p^*	Precio del bien extranjero
r	Tasa de ganancia
r^*	Ganancia entre costos o tasa de ganancia del monopolio verticalmente integrado
S	Ahorro
s^f	Propensión a ahorrar de los capitalistas financieros o rentistas
s^i	Propensión a ahorrar de los capitalistas industriales
s_π	Propensión a ahorrar de los capitalistas
T	Impuestos
u	Costos unitarios
W	Masa salarial
w	Salario nominal
X	Valor de las exportaciones
x	Cantidad de bienes exportados
y	Ingreso nacional o producto interno bruto
y^*	Producto potencial

Alfabeto griego

Símbolo	Significado
β	Sensibilidad de la inversión ante cambios en la demanda
γ	Sensibilidad de la inversión ante cambios en la distribución
γ^*	Razón deuda-ingreso
δ	Inversión autónoma
η	Elasticidad del precio de la demanda
$\eta_{\phi,x}$	Elasticidad del tipo de cambio real de bienes exportados
η_{ϕ,m^*}	Elasticidad del tipo de cambio real de bienes importados
η_{u,m^*}	Elasticidad coeficiente de utilización bienes importados
θ	Sensibilidad de la tasa de acumulación ante cambios en el costo de la razón deuda-capital
λ	Costos salariales como proporción de los costos totales
λ^*	Razón deuda-capital
μ	Coeficiente de utilización
ν	Razón capital-producto potencial
Π	Ganancias
Π^f	Ganancia de los capitalistas financieros
Π^i	Ganancia de los capitalistas industriales
σ	Tasa de ahorro
τ	Impuesto a las ganancias o tasa de transferencia a los trabajadores
v	Tipo de cambio nominal
ϕ	Tipo de cambio real

Notas al final

- 1 Por teoría neoclásica nos referimos a todos los planteamientos teóricos que asumen como válido el principal resultado de la teoría del equilibrio general competitivo (TEGC): “Las libres fuerzas del mercado son capaces de generar vectores de precios y asignaciones socialmente eficientes”. En este sentido, la escuela austriaca, al llegar a resultados similares a los de la TEGC, aunque no comparte su método, forma parte de este pensamiento.
- 2 La crítica de Hicks (1937) a Keynes (1936) consiste en incorporar a la tasa de interés como un mecanismo que permita igualar el ahorro con la inversión. De esta crítica nacen los modelos IS-LM, cuyo equilibrio se define como el par ordenado de interés e ingreso que permiten simultáneamente la igualdad ahorro-inversión y el equilibrio en el mercado de dinero. El interés es el mecanismo clásico y el ingreso es el vínculo propuesto por Keynes (1936) que permite que se garantice la igualdad ahorro-inversión.
- 3 Para Keynes (1965), el vínculo entre el ahorro y la inversión es el ingreso nacional; para Kalecki (1977) es el ingreso de los capitalistas (la ganancia). Ello se debe a que para Kalecki los capitalistas son los únicos que ahoran.
- 4 Es importante aclarar que, en general, Kalecki rechaza la idea de que las empresas maximizan, debido a que en un mundo con incertidumbre la maximización no es posible.
- 5 En la teoría neoclásica de los precios no es clara la manera en que el mercado forma los precios. Walras recurrió a la figura de un subastador que paraba la subasta hasta que todos los planes de compra y venta se satisfacían. Sin embargo, esta figura no explica cómo se forman los precios en un mercado libre de interferencia en precios, siendo esto una de las principales críticas a la teoría del equilibrio general (Ackerman y Nadal-Egea, 2013).

- 6 La idea de que la sociedad es simétrica está tan profundamente arraigada en la teoría neoclásica que en la macroeconomía moderna no es raro encontrarse con modelos de equilibrio general en donde solo hay consumidores. Un ejemplo es el trabajo de Obstfeld y Rogoff (1995), el cual es considerado el documento seminal de la “nueva macroeconomía de las economías abiertas”. En él se discute el funcionamiento de las economías pequeñas y abiertas utilizando a un consumidor-productor representativo, pero esto solo es posible si se asume que las empresas y los consumidores tienen los mismos intereses.
- 7 La teoría kaleckiana se desarrolla en el contexto de una competencia oligopólica. Sin embargo, a menudo se asume un monopolio para simplificar el análisis. El supuesto de monopolio implica una reinterpretación de la siguiente ecuación:

$$p = mu + np \quad (2.2)$$

- En una competencia oligopólica, n indica que la empresa considera el precio de sus competidores al determinar su propio precio. Si fija un precio significativamente más alto que el de sus competidores, no venderá tanto como podría y, por lo tanto, podría perder mercado. Por otro lado, si fija un precio mucho más bajo, no obtendrá tantos beneficios como podría. En contraste, en un monopolio, n muestra que este tiene en cuenta el precio de sus posibles competidores al establecer su precio. Si fija un precio significativamente por encima del de sus posibles competidores, estaría facilitando la entrada de nuevas empresas en su mercado. Sin embargo, si fija un precio demasiado bajo, no ganaría tanto como podría.
- 8 Considerar al salario como una variable que determina la distribución del ingreso entre las distintas clases sociales suele ser una idea común entre las distintas teorías económicas heterodoxas. En contraste, la teoría neoclásica (la ortodoxia) en escenarios competitivos considera al salario como el precio del trabajo, sin que este tenga mayores implicaciones distributivas (Neffa *et al.*, 2006; Velázquez-Orihuela *et al.*, 2017).

- 9 La teoría neoclásica, cuando se habla del producto potencial, se refiere al nivel de producción de largo plazo, que es de pleno empleo o, en su defecto, está asociado con la tasa natural de desempleo. En contraste, en la teoría postkeynesiana el producto potencial sucede cuando las empresas producen a la máxima utilización de su maquinaria, por lo que es plenamente compatible con el desempleo involuntario. Adviértase que en esta teoría usualmente se asume que la producción está por debajo del producto potencial, es decir, que existe capacidad instalada ociosa, lo cual implica que las empresas no maximizan.
- 10 En la teoría económica, se distingue entre los procesos de apreciación/ depreciación y revaluación/devaluación del tipo de cambio. El primero se usa cuando el tipo de cambio es flexible, es decir, cuando la autoridad monetaria decide no intervenir en la fluctuación del tipo de cambio y permite que este sea determinado por la oferta y demanda de divisas; en contraste, la revaluación o devaluación se utiliza cuando el tipo de cambio es fijo, lo que ocurre cuando la autoridad monetaria interviene en el mercado de divisas para determinar el tipo de cambio. En la escuela kaleckiana se argumenta que el tipo de cambio es una variable exógena al modelo, es decir, no se determina en ningún mercado y es la autoridad monetaria quien debe fijarlo. Esto no implica necesariamente que el tipo de cambio sea fijo, pero sí que la autoridad monetaria establece las bandas de flotación dentro de ciertos límites. En este libro se habla indistintamente de depreciación o devaluación, entendiendo que ambas son reglas de fijación del tipo de cambio determinadas por el banco central.
- 11 Con la reforma del presidente Cárdenas al Partido de la Revolución Mexicana, que posteriormente tomaría por nombre Partido Revolucionario Institucional, las principales organizaciones obreras pasaron a formar parte del partido en el poder, y para la década de los ochenta los líderes de estas organizaciones respondían a los intereses del gobierno en turno, aun si estos eran contrarios a los de sus agremiados. En este caso se puede

hablar de debilidad de los trabajadores para defender sus intereses, pero de fortaleza de estas organizaciones para controlar a sus bases mientras actuaban en contra de los intereses de estas.

- 12 Este argumento fue utilizado por Krugman (2012) para sostener que las “devaluaciones internas” que recomendaron la Comisión Europea, el FMI y el Banco Central Europeo (y que a la postre fueron impuestas) a los países europeos fuertemente golpeados por la crisis del 2008 tendrían como uno de sus principales efectos un fuerte empobrecimiento en toda Europa.
- 13 Véase capítulo 2.
- 14 Esta no es la única forma de establecer una relación bidireccional entre distribución y crecimiento. Dutt (2012) señala diversas formas en que el crecimiento, la mayor demanda y el incremento en el empleo pueden modificar el grado de monopolio y, con ello, el sobreprecio.
- 15 Entendemos por sobrecostos al sobreprecio que las empresas fijan sobre sus costos, sin considerar la competencia.
- 16 Si bien la participación de las ganancias en la economía está determinada por el grado de monopolio y la tasa de ganancia, esta solo puede aumentar si se reduce el salario real. Para ver ello, considere al producto medio como constante. Con base en (5.4) se obtiene: $\frac{(1+M)dr+(1+r)dM}{(1+r)(1+M)} = \frac{dp}{p} - \frac{dw}{w}$. Sustituyendo esta expresión en (5.6), resulta: $dh = (1-h)\left(\frac{dp}{p} - \frac{dw}{w}\right)$. Este resultado es habitual en toda la teoría kaleckiana (Hein, 2014).
- 17 Esta condición es necesaria para que el equilibrio exista y sea estable (véase capítulo 2).
- 18 A lo largo del libro se asumirá que la tasa de acumulación es igual a la tasa de crecimiento, por lo que se hablará indistintamente de la tasa de crecimiento o de la tasa de acumulación. Este es un supuesto común tanto en la teoría kaleckiana como en la teoría del crecimiento endógeno. Adviértase que es este supuesto implica que la razón producto-capital es estable, lo cual es bastante plausible en el corto y mediano plazo.

- 19 Piketty (2014) señala al hecho de que la tasa de ganancia sea sistemáticamente superior a la tasa de crecimiento de la economía como la principal causa del crecimiento de la desigualdad. Sin embargo, también argumenta (Piketty, 2020) que el cambio ideológico que justificó la reducción en la progresividad de la política fiscal iniciado en la década de los ochenta en los países occidentales es la principal causa de la desigualdad creciente. Esta aparente contradicción en los argumentos de Piketty (2014; 2020) no es tal. El primer argumento destaca el principal mecanismo que tiene el mercado para concentrar el ingreso, mientras el segundo se destaca los mecanismos que tienen los gobiernos para modificar la distribución del ingreso.
- 20 En este escenario, las predicciones de la tradición neoclásica se verificarían, es decir, las reducciones de los salarios reales serían acompañadas con mayores niveles de empleo y producción, aunque la lógica del modelo kaleckiano está muy lejos de la lógica neoclásica de mercado de trabajo.
- 21 Esto es cierto solo cuando se considera que la desigualdad es resultado del crecimiento, es decir, cuando se argumenta que la tasa de ganancia aumentó debido a la mayor acumulación o crecimiento del periodo pasado, debido a que la mayor tasa de ganancia aumenta el sobreprecio, y con ello hace crecer a los precios, y, por tanto, el salario real disminuye, lo que permite que la participación de la ganancia aumente. Sin embargo, no es cierto si únicamente se analiza la forma en que la distribución modifica al crecimiento, es decir, si se considera que la distribución es ajena al crecimiento. Esto se debe a que la tasa de ganancia puede aumentar a causa de un mayor salario, como en la paradoja de los costos (véase capítulo 2).
- 22 En este ejemplo se asumió que el empleo no cambia. Sin embargo, usualmente, el crecimiento va acompañado con incrementos en el empleo. Si se supone que el empleo aumenta, entonces el salario real tendría que haberse reducido un poco más. A pesar de ello, los trabajadores desempleados se beneficiarían de este proceso.

- 23 Entre las propuestas para reducir la desigualdad destaca la realizada por Piketty (2020) de construir un socialismo democrático. La fiscalidad orientada a disminuir las desigualdades es uno de los pilares de su propuesta. Sin embargo, su propuesta va más allá, pues implica discutir la idea misma de propiedad y, con ello, uno de los pilares en los cuales se sustentan el capitalismo y el neopropietarismo.
- 24 Por supuesto hay excelentes libros en inglés que desarrollan con rigor el marco analítico kaleckiano. Entre ellos destaca el de Hein (2014).

Distribución y crecimiento en la escuela kaleckiana,
se terminó de imprimir en el mes de octubre de 2025,
en los talleres gráficos de la Editorial Universitaria de
la Universidad Autónoma del Estado de Hidalgo.

La edición consta de 250 ejemplares.

Desde la década de los ochenta hasta la actualidad se ha observado, en la mayoría de las economías de mercado del mundo, tanto ricas como pobres, un incremento en la desigualdad en la distribución del ingreso. Y aunque se suele argumentar que el crecimiento económico atenúa los efectos socialmente nocivos de esta desigualdad, tal argumento tiene al menos tres fallas: 1) el crecimiento económico de la mayoría de los países se ha reducido desde la década de los ochenta; 2) la distribución del ingreso puede determinar al crecimiento; 3) no todos los miembros de una sociedad, necesariamente, se benefician del crecimiento. Así, si se desea entender la dinámica distributiva y proponer criterios de política económica para mejorar los niveles de vida de una sociedad, es necesario analizar la relación entre la distribución y el crecimiento. Pese a la importancia de este tema, en la teoría económica dominante (teoría neoclásica) el conflicto distributivo es un problema marginal, ajeno al funcionamiento de los mercados.

En este libro se estudia la relación entre la distribución del ingreso y el crecimiento económico en el marco de la escuela kaleckiana. A diferencia de lo que ocurre en la teoría neoclásica, en esta escuela el conflicto distributivo está en el centro del análisis. Este volumen está diseñado para ser usado en los cursos de grado y posgrado que tengan por objetivo profundizar en el estudio de la relación entre distribución y crecimiento, en el marco de la escuela kaleckiana. Si bien existen libros valiosos sobre este tema, la mayoría están escritos en inglés y son pocas las obras en español elaboradas desde esta perspectiva.



UNIVERSIDAD AUTÓNOMA
DEL ESTADO DE HIDALGO



CONSEJO
EDITORIAL



ISBN: 978-607-482-904-4