



MINISTERIO DE ECONOMIA  
Y FINANZAS PÚBLICAS  
SECRETARIA DE POLITICA ECONOMICA  
SUBSECRETARIA DE PROGRAMACION ECONOMICA

# Poder de mercado, crecimiento y distribución funcional del ingreso en Argentina

Demian Panigo  
Fernando Toledo  
Emmanuel Agis

Diciembre de 2008

Documento de Trabajo

## RESUMEN

El presente documento tiene por objetivo revalorizar el pensamiento keynesiano y poskeynesiano acerca de los determinantes de la distribución del ingreso en el contexto de un nuevo paradigma que, individualista desde lo epistemológico (con énfasis en la distribución personal del ingreso), pareciera haber menospreciado los aportes complementarios del enfoque holista (distribución funcional del ingreso). A tal fin, se efectúa una evaluación empírica para el caso argentino de las dimensiones distributivas enfatizadas por keynesianos y poskeynesianos, combinando una serie de modelos VAR-VEC para analizar el impacto de la demanda agregada sobre la participación de la masa salarial en el PBI (con datos para el período 1974-2005), con un nuevo procedimiento en dos etapas (cuya primera etapa involucra la estimación *rolling* de la persistencia de las rentabilidades relativas y la segunda la estimación de distintos modelos de series de tiempo para la participación de los asalariados en el producto, en función del coeficiente autorregresivo de la estimación *rolling* previamente mencionado), a fin de examinar la relación entre distribución funcional del ingreso y grado de monopolio (utilizando datos de Cuentas Nacionales y hojas de balances de 71 firmas para el período 1994-2005).

**Códigos JEL:** D33, D43, E12, E2, E25, C22 y C33.

**Palabras clave:** distribución funcional del ingreso, teoría keynesiana, teoría poskeynesiana, grado de monopolio, demanda agregada, VAR-VEC, datos de panel, rentabilidades relativas.

## **Tabla de contenidos**

1	Introducción.....	4
2	Las raíces clásicas de los aportes keynesianos y poskeynesianos .....	7
2.1	La distribución funcional en Keynes: de Marshall a Kalecki .....	8
2.2	Los aportes de Kaldor al enfoque keynesiano .....	12
2.3	La contribución de Kalecki al análisis distributivo.....	19
2.4	Las participaciones factoriales relativas según Robinson .....	25
3	Revisión de los principales resultados empíricos a nivel internacional	33
3.1	Demanda agregada y distribución del ingreso .....	33
3.2	Grado de monopolio y distribución del ingreso .....	36
4	Datos y metodología .....	38
3.3	Modelos VAR-VEC para evaluar el impacto de la demanda agregada sobre la distribución funcional del ingreso .....	38
3.4	Metodología para el análisis empírico de la relación entre grado de monopolio y distribución funcional del ingreso .....	40
5	Aplicación empírica al caso argentino .....	43
4.1	Demanda agregada y distribución funcional del ingreso en Argentina.....	44
4.2	Grado de monopolio y distribución funcional del ingreso en Argentina.....	48
6	Conclusiones .....	51

# 1 Introducción\*

El análisis de la distribución del ingreso ha sufrido diversas transformaciones desde que Smith sentara las bases de la Economía Política. Se trata, sin dudas, de una temática controvertida que ha sido abordada desde dos ángulos teóricamente complementarios e históricamente alternativos: el enfoque personal (individualismo metodológico) y el análisis funcional (metodología holista).

Los padres de la Economía Política, Smith [1776](1994), Ricardo [1817](1959) y Marx [1867](1994), dedicaron gran parte de sus obras al estudio de los determinantes de la distribución funcional del ingreso, haciendo hincapié en el concepto de clases sociales y su rol central en el análisis de las cuestiones distributivas.

Hacia fines del siglo XIX, el enfoque funcional se mantenía como paradigma en materia distributiva, aunque con modificaciones sustantivas en lo referente al origen del valor, al concepto de clase y a los determinantes de las participaciones factoriales relativas. A partir de la “revolución marginalista”, comúnmente asociada a los trabajos de Jevons, [1871](1970); Menger, [1871](1997); y Walras, [1874](1987), y las contribuciones seminales de Marshall [1890](1990) y Clark [1899](1938), se expandiría el concepto de productividad marginal de la tierra (de Ricardo) hacia el resto de los factores productivos (trabajo y capital), desaparecería progresivamente la noción de excedente (cada factor sería “justamente” remunerado en base a su contribución marginal a la producción), se diluiría radicalmente la noción de clase social (en tanto cualquier agente podría ser propietario de cualquier factor de producción) y se popularizaría el supuesto de que el valor se encuentra subjetivamente determinado.

La preponderancia del análisis funcional de la distribución del ingreso (respondiendo, según el caso, a especificaciones clásicas o neoclásicas) permanecería inalterada hasta mediados del siglo XX.<sup>1</sup> Sin embargo, a partir de los años 50 se producirá lo que en términos kuhnianos se conoce como un cambio de paradigma. Remarcando esta idea, Samuels, Biddle y Emmett (2005) señalan que la influyente contribución de Friedman y Kuznets (1945) establece un punto de inflexión metodológica al respecto. Desde entonces, y en especial a partir de los años 70<sup>2</sup>, la hegemonía del individualismo metodológico (distribución personal del ingreso) no ha cesado de reforzarse. Este cambio de paradigma se aprecia claramente en el reciente *Manual sobre Distribución del Ingreso* (Atkinson y Bourguignon, 2000), donde el enfoque funcional del análisis distributivo es inexistente o sólo aparece como marginal e indirectamente examinado.

Con los rezagos típicos de las economías en desarrollo, el cambio de paradigma metodológico también se refleja en los estudios empíricos

---

\* Se agradecen los comentarios realizados por Martín Abeles, Leandro Bona y Leandro Serino. Como es usual, se excluye a los comentaristas de los errores contenidos en el documento.

<sup>1</sup> En este sentido, nótese que en 1946, la Asociación Americana de Economía publicaba sus *Lecturas sobre la teoría de la distribución del ingreso*, en donde 31 de los 32 trabajos incluidos aplicaban un enfoque funcional para el análisis de la distribución del ingreso.

<sup>2</sup> Ver Sahota (1978).

aplicados al caso argentino. Luego de una revisión preliminar de la literatura existente, se aprecia que, desde 1970 en adelante, el análisis de la distribución del ingreso en Argentina ha sido mayoritariamente abordado a partir de un enfoque interpersonal.<sup>3</sup>

Uno de los principales objetivos de la presente investigación consiste en revalorizar la importancia de la distribución funcional del ingreso para la historia económica reciente de nuestro país, evaluando la relevancia relativa de las recomendaciones de política económica destinadas a modificar el *status quo* desde una perspectiva macroeconómica (en particular, de aquellas enfocadas en la relación demanda agregada-distribución<sup>4</sup>), con relación a aquellas que intentan alcanzar el mismo objetivo desde un enfoque de organización industrial (influyendo sobre la estructura de mercado para afectar la distribución del ingreso a través del grado de monopolio<sup>5</sup>).

De manera complementaria, el segundo objetivo del documento radica en presentar un análisis detallado de los principales aportes keynesianos y poskeynesianos para la temática aquí examinada. En este sentido, la inusual extensión del marco teórico procura contribuir a la escasa literatura en

---

<sup>3</sup> Como ejemplos más relevantes de este enfoque se destacan los trabajos de Altimir (1986), Beccaria (1991), Minujin (1993), Beccaria (1993), Salvia, Donza y Philipp (1997), Gasparini y Sosa-Escudero (1999), Altimir y Beccaria (1999), González-Rozada y Menendez (1999), Llach y Montoya (1999), Félix y Panigo (2000), Sosa-Escudero y Gasparini (2000), Altimir y otros (2000), Frenkel y González-Rozada (2000), Gasparini y otros (2000), Bebczuk y Gasparini (2000), Gasparini y otros (2001), Gasparini y Sosa-Escudero (2001), Altamir y Beccaria (2001) y Altimir y otros (2002). Por el contrario, las contribuciones que examinan la distribución del ingreso desde una perspectiva funcional son más escasas, pudiéndose establecer una lista cuasi-exhaustiva con los siguientes estudios: Diéguez y Petrecolla (1974), FIDE (1983), Orsatti (1983), Lindenboim y otros (2005), y Félix y Pérez (2004).

<sup>4</sup> La relación entre demanda agregada y distribución funcional del ingreso es una temática que surge en forma simultánea con el nacimiento de la propia Economía. En este sentido, tanto Smith [1776](1994) como Ricardo [1817](1959) sostenían que la relación entre la participación de los trabajadores en el producto y la demanda agregada sería predominantemente positiva, en tanto que para Marx [1867](1994), esta relación sería un poco más compleja y difícil de abordar de manera sintética (para más detalles al respecto, ver Levine, 1988). Para el Smith (op. cit.), la demanda agregada reduciría la participación de los beneficios en el producto debido al incremento en el tamaño de mercado y, consecuentemente, de la competencia (en concomitancia con una creciente demanda de mano de obra que haría aumentar los salarios). Por su parte, Ricardo sostenía que, con rendimientos marginales decrecientes y salarios reales fijos, la participación de los trabajadores en el PBI se incrementaba conforme se acelerara la demanda agregada y, con ella, el proceso de acumulación del capital.

<sup>5</sup> Al igual que en el caso de la demanda agregada, uno puede hallar la génesis de la relación entre grado de monopolio y distribución funcional del ingreso en los escritos clásicos, especialmente en los que siguen la línea de Marx [1867](1994), Lenin [1916](1948), Luxemburg [1913](2003), o algunos de sus discípulos (por ejemplo, Baran y Sweezy, 1966). Sin embargo, debido a la marginalización académica de los textos marxistas, no sería sino hasta la difusión de las contribuciones poskeynesianas de Kalecki, Robinson y sus seguidores (principalmente Steindl, 1945) que una buena parte de los economistas contemporáneos retomarían el análisis de la distribución del ingreso subrayando la importancia del grado de monopolio.

español existente en relación a los determinantes teóricos de la distribución funcional del ingreso.

Para operativizar los distintos objetivos, se establecen los siguientes interrogantes:

1. ¿Cuáles son las principales características del análisis distributivo en Keynes, Kaldor, Kalecki y Robinson?;
2. ¿Quiénes de ellos y desde qué perspectivas incorporan al análisis al poder de mercado?;
3. ¿Cómo ha sido la evolución reciente de las participaciones factoriales relativas en Argentina?; y
4. ¿Cómo opera la relación entre demanda agregada, poder de mercado y distribución funcional del ingreso para el caso argentino?

El documento se estructura de la siguiente manera. En la sección 2 se desarrolla el marco teórico de la investigación a partir de una exhaustiva evaluación de las contribuciones de Keynes, Kaldor, Kalecki y Robinson en materia distributiva.<sup>6</sup> En la sección 3 se describen las bases de datos disponibles para el análisis empírico y se resume la metodología a utilizar para el caso argentino. En primer lugar, se explican los modelos VAR-VEC implementados para analizar la relación entre demanda agregada y distribución funcional del ingreso. Posteriormente, se explicita un proceso en dos etapas utilizado para analizar la relación existente entre grado de monopolio y participaciones factoriales relativas. En la sección 4 se analizan algunos de los trabajos empíricos que estiman la relación entre demanda agregada y distribución del ingreso, con el fin de proporcionar un marco de referencia para los resultados obtenidos en el estudio de la economía local. En la sección 5 se exponen los principales resultados estadísticos y econométricos, enfatizando el esfuerzo desarrollado en cada caso para evaluar la robustez de las estimaciones mediante diversos análisis de sensibilidad. En la sección 6 se presentan las conclusiones, para finalizar luego con las referencias bibliográficas.

---

<sup>6</sup> Dicha sección puede verse entonces como una extensión crítica y actualizada de los aportes al respecto de Davidson (1960) y Asimakopulos (1988).

## 2 Las raíces clásicas de los aportes keynesianos y poskeynesianos

El presente trabajo se propone retomar el análisis funcional de la distribución del ingreso en el sentido planteado por Keynes, Kaldor, Kalecki, Robinson y demás autores poskeynesianos. Sin embargo, es importante señalar que existe toda una línea de continuidad (aunque con significativos matices) entre los autores keynesianos - poskeynesianos y los aportes originales de los economistas clásicos.

Muchos de los aspectos centrales para análisis de la distribución del ingreso desarrollados con posterioridad a la revolución keynesiana ya se encontraban presentes en los trabajos originales de los economistas clásicos.

Los aportes de Smith respecto a la relación entre distribución del ingreso y demanda agregada son diversos y no pueden encapsularse dentro del instrumental de oferta y demanda propio del pensamiento neoclásico posterior. La elaboración de conceptos como precio natural y demanda efectiva es la que enlaza el pensamiento de Smith en particular, y de los autores clásicos en general, con toda la formación de la escuela poskeynesiana y, claro está, con la del propio Keynes. De hecho, este es el tipo de continuidad que autores como Garegnani (1983) encuentran entre los economistas clásicos y la escuela poskeynesiana.

La economía neoclásica, a partir de las contribuciones primigenias de Jevons, Menger y Walras ha avanzado en el desarrollo de la teoría del equilibrio general, cuya principal característica es la posibilidad de determinar de manera simultánea los precios relativos, la distribución del ingreso y las cantidades transadas en la economía. Así, la utilización del instrumental de la oferta y la demanda junto con la hipótesis de racionalidad del consumidor (maximización de beneficios) y del productor (minimización de costos) permite determinar al mismo tiempo precios y cantidades en un marco donde las variables exógenas que caracterizan el análisis son las dotaciones iniciales de los factores productivos, el estado de la tecnología disponible y las preferencias de los agentes.

Sin embargo, el aporte de Sraffa (1960), con su crítica a la teoría del valor y la distribución neoclásica, junto al seguimiento de esta línea por parte de Garegnani (1970, 1976, 1983), dejarían en claro la imposibilidad teórica de la determinación simultánea de precios y cantidades en el sentido propuesto por la teoría neoclásica del equilibrio general. El desarrollo teórico que emana de estos aportes sugiere continuar la línea de investigación iniciada por los autores clásicos, a la luz de las contribuciones realizadas por Keynes (1936). Para ello, es necesario abandonar cualquier intento de determinación simultánea de precios y cantidades y retomar el desarrollo clásico de la teoría de los precios y la distribución, en donde la determinación de los precios responde a un esquema analítico diferente que aquel utilizado para analizar la dinámica de las cantidades, i.e., el marco de la demanda efectiva y la teoría del crecimiento.

Esta confluencia entre el pensamiento clásico y keynesiano-kaleckiano plantea la necesidad de retomar el enfoque funcional sobre la distribución del ingreso que había sido descartado del marco de análisis neoclásico, debido a la inaplicabilidad del concepto de estratos sociales. El análisis funcional de la distribución del ingreso sólo carece de sentido dentro de un

esquema analítico de libre competencia, en donde los factores de la producción obtienen una remuneración acorde con su aporte (marginal) físico a la producción puesto que, una vez que el sistema encuentra su punto de equilibrio, resulta indistinto si los capitalistas contratan a los trabajadores o si los trabajadores deciden organizarse y “contratar al capital”.

## 2.1 La distribución funcional en Keynes: de Marshall a Kalecki

Varios economistas sostienen (con no poca dosis de audacia) que la distribución del ingreso sólo jugaba un papel marginal en la estructura analítica keynesiana y que, en el mejor de los casos, el interés del “padre de la Macroeconomía” al respecto se limitaba a examinar cuál era el impacto de la dimensión distributiva sobre la demanda agregada y el crecimiento económico (Pérez Moreno, 2006).

Sin embargo, una relectura más apropiada de la *Teoría General* y de las contribuciones keynesianas posteriores da lugar al análisis de la distribución funcional del ingreso como una variable endógena particularmente relevante para Keynes.<sup>7</sup> En palabras de Tonveronachi (1993: 28):

“Un supuesto comúnmente aceptado que debe ser desacreditado es que Keynes fuese indiferente respecto a los problemas de la distribución funcional del ingreso [...] Keynes propuso tratar esta temática a partir de indicadores clásicos -tales como los salarios reales, la tasa de beneficios y las participaciones factoriales relativas en el ingreso-, las rentas financieras y el desempleo” (traducción propia).

Compartiendo esta relectura de Keynes, Kaldor (1955-56) plantea un modelo formal de lo que él mismo considera como la teoría keynesiana de la distribución del ingreso (ver la siguiente sección). En coincidencia con la postura kaldoriana, pero rechazando el supuesto de pleno empleo utilizado por dicho autor para derivar la dinámica distributiva en el largo plazo, Harcourt (1963 y 1965), originariamente, y Sardoni (1993), en una contribución posterior, desarrollan sendos modelos distributivos keynesianos para el análisis de corto plazo que se encuentran más en línea con la estructura analítica de la *Teoría General*.

En el caso de Sardoni (op. cit.), el autor también trae a colación la controversia de Keynes (1939) con Dunlop (1938) y Tarshis (1939) que permite diferenciar “dos tipos de Keynes”.

El primero adopta una postura eminentemente marginalista de corte marshalliano, que condice con su *Teoría General* de 1936. La distribución del ingreso depende, en esencia, de la productividad marginal (decreciente) del trabajo. El nivel de precios es una función creciente del nivel de producción agregada y, así, de la demanda efectiva, en tanto se supone la existencia de rendimientos marginales decrecientes en el corto plazo.<sup>8</sup> Por lo

---

<sup>7</sup> Validando este orden de causalidad, Keynes (1936: 121) enfatiza que: “El aumento del empleo tenderá, debido al efecto de los rendimientos decrecientes en el corto plazo, a incrementar la proporción de ingresos obtenida por los empresarios” (traducción propia).

<sup>8</sup> Keynes rechaza el segundo postulado de la economía clásica (la utilidad marginal del salario es igual a la desutilidad marginal del trabajo) pero acepta el primero de sus supuestos (el salario real es igual al producto marginal del trabajo), postulado

tanto, un aumento del nivel de producción (y del empleo) conduce a un incremento absoluto y relativo de los precios respecto a los salarios nominales y, por consiguiente, a una caída del salario real. De la interacción entre estos dos efectos, en conjunto con la evolución de los requerimientos factoriales unitarios (elasticidad de sustitución entre factores), se define la evolución de la distribución funcional del ingreso.

Si el salario nominal fuese fijo (permaneciendo constante hasta que la economía alcance el nivel de pleno empleo) y el producto dependiera del nivel de demanda agregada, los niveles de empleo y precios podrían expresarse como funciones del nivel de inversión (componente exógeno de la demanda agregada que depende principalmente de los *animal spirits*).

Sardoni (op. cit.) formaliza las proposiciones distributivas de la *Teoría General* examinando la interacción existente entre distribución funcional del ingreso (variable endógena clave), inversión (variable exógena del modelo) y cambio en las distintas elasticidades involucradas. La idea general del modelo puede resumirse en la siguiente frase extraída del propio autor (Sardoni, op. cit.: 53):

“[...] un aumento de la inversión (y el incremento de precios resultante) conduce a una reducción del salario real [...] Debido a la existencia de rendimientos decrecientes [...] la participación de los beneficios en el ingreso puede aumentar sólo si el incremento de los precios más que compensa al efecto negativo ejercido sobre los beneficios agregados de un mayor aumento del empleo que del producto” (traducción propia).

Siguiendo esta idea general, la participación de los beneficios en el ingreso se define entonces a partir de la siguiente ecuación:

$$\Pi = 1 - \frac{wL}{pY} \quad (1)$$

donde  $\Pi$  denota la participación de los beneficios en el ingreso y  $wL/pY$  la respectiva participación de los asalariados.

El aumento de la participación relativa de los beneficios en el ingreso total exige que:

$$\frac{\partial \Pi}{\partial I} > 0 \quad (2)$$

En el modelo de Sardoni (op. cit), esto requiere del cumplimiento de la siguiente desigualdad, la cual viene expresada en términos de las elasticidades de los precios, el empleo y el producto respecto a la inversión:

$$\varepsilon_{p,I} > \varepsilon_{L,I} - \varepsilon_{Y,I} \quad (2.a)$$

donde  $\varepsilon_{p,I}$  es la elasticidad de los precios ante variaciones en la inversión,  $\varepsilon_{L,I}$  es la elasticidad del empleo ante cambios en la inversión y  $\varepsilon_{Y,I}$  es la elasticidad del producto ante modificaciones en la inversión.

---

que resulta de asumir rendimientos marginales decrecientes en el corto plazo, lo que implica una correlación inversa entre el nivel de producción (y empleo) y los salarios reales.

Con salarios nominales fijos, el aumento de precios resultante del incremento en la inversión implica una caída de  $w/p$ . Para que la ecuación (2) sea válida, en presencia de rendimientos marginales decrecientes (o costos marginales crecientes, tal como se desprende del cumplimiento de la ecuación (2.a)), es necesario que la respuesta de los precios ante el cambio en  $I$  más que compense la diferencia entre  $\varepsilon_{L,I}$  y  $\varepsilon_{Y,I}$  asumiendo que la sensibilidad relativa del nivel de empleo a cambios en la inversión es mayor que la correspondiente al nivel de producción.

Supongamos a continuación que existe un nivel de empleo crítico  $L^*$  más allá del cual  $w$  depende positivamente de  $L$ . Si asumimos, a diferencia del caso anterior, que los salarios nominales son flexibles, y que el nivel de empleo crítico es menor que el nivel de empleo potencial ( $L^f$ ), entonces:

$$\frac{\partial w}{\partial L} = 0 \quad (\text{y } \varepsilon_{w,I} = 0) \quad \forall L < L^* \quad (3)$$

$$\frac{\partial w}{\partial L} > 0 \quad (\text{y } \varepsilon_{w,I} > 0) \quad \forall L \geq L^* \quad (4)$$

siendo  $\varepsilon_{w,I}$  la elasticidad del salario nominal a cambios en la inversión.

Nótese que el cumplimiento de la ecuación (3) equivale al caso anterior, donde  $w$  estaba fijo. Por su parte, el análisis difiere en el caso de la ecuación (4). La caída de  $w/p$  que deviene de alterar  $I$  se producirá sólo en caso de que  $\varepsilon_{p,I} > \varepsilon_{w,I}$  condición que, según Sardoni (op. cit.), se verifica claramente en todas las circunstancias posibles. La conclusión es que también en este caso el aumento en el nivel de inversión impacta negativamente sobre  $w/p$ .

Por su parte, con salarios nominales flexibles, el aumento en  $I$  aumentará  $\Pi$  sólo si se cumple la siguiente desigualdad:

$$\varepsilon_{p,I} > \varepsilon_{w,I} + \varepsilon_{L,I} - \varepsilon_{Y,I} \quad \text{o} \quad \varepsilon_{p,I} + \varepsilon_{Y,I} > \varepsilon_{w,I} + \varepsilon_{L,I} \quad (5)$$

por lo que el descenso de  $w/p$  resultante del incremento en la inversión no es condición suficiente para garantizar el aumento de  $\Pi$ : para que aumente la participación de los beneficios brutos en el ingreso se requiere, obviamente, que el aumento en la inversión genere un incremento más que proporcional en el ingreso nominal vis-à-vis la masa salarial nominal.

Las controversias planteadas luego del debate mantenido con Dunlop (op. cit.) y Tarshis (op. cit.) en el artículo de 1939 son útiles para apreciar una notoria diferencia en el pensamiento de Keynes respecto a su concepción de las cuestiones distributivas. Mientras que en la Teoría General su alusión a la distribución funcional del ingreso entre trabajadores y empresarios se trata implícitamente, en el trabajo de 1939 se hace explícita referencia al concepto y a sus determinantes esenciales. El famoso debate “Keynes versus Dunlop y Tarshis” envuelve, en esencia, la determinación de la dirección del comovimiento entre los salarios reales y el nivel de producción y empleo (y, por lo tanto, entre el crecimiento del PBI y la distribución funcional del ingreso). Como fuera señalado, para el “Keynes de Tipo I” la dirección de dicha asociación es negativa, producto de la existencia de rendimientos marginales decrecientes en el corto plazo (industrias manufactureras sujetas a costos marginales crecientes).

En contraste con esta postura prevaleciente en la Teoría General, las concesiones realizadas por Keynes a Dunlop y Tarshis<sup>9</sup>, junto al reconocimiento de los aportes efectuados por Kalecki (1938a), provocan un significativo cambio en su visión y nos aproximan al “Keynes de Tipo II”.

A diferencia del “Keynes de Tipo I”, el “nuevo Keynes” se acerca a la posición de Kalecki, quien subraya la necesidad de discriminar la forma de la función de costos marginales de producción, dependiendo de si la economía opera en situaciones de exceso de capacidad instalada o en condiciones de pleno empleo. La conjugación de dos supuestos kaleckianos clave (competencia imperfecta en el mercado de bienes y firmas que operan con exceso de capacidad, especialmente en el corto plazo) se traduce en que los costos marginales de producción presenten la forma de una “L” invertida, siendo constantes hasta que la economía alcanza el pleno uso de la capacidad instalada, momento a partir del cual se tornan crecientes (verticales).

La concesión keynesiana a Kalecki tiene fuertes implicancias distributivas. Si, a diferencia del “Keynes de Tipo I”, se reconoce que los costos marginales son constantes hasta alcanzar la plena utilización de la capacidad instalada, y, si además se levanta el supuesto marshalliano respecto a que las firmas operan en mercados perfectamente competitivos, se llega entonces a una situación donde las firmas que cuentan con poder de mercado fijan sus precios teniendo en cuenta los costos medios variables de producción, los cuales se asumen constantes para el período relevante e incluyen, además del costo salarial, a los costos asociados al uso de insumos y materias primas importadas. En tal situación, el grado de monopolio se convierte en un determinante crucial de la distribución funcional del ingreso (ver la sección dedicada a la teoría distributiva kaleckiana).

Reconociendo la influencia del grado de monopolio sobre la distribución funcional del ingreso, Keynes (1939) señala dos aspectos cruciales mediante los cuales la competencia imperfecta en el mercado de bienes podría afectar la relación existente entre crecimiento económico y participación en el ingreso de los distintos factores productivos: i) rigideces de precios relativas (respecto a los salarios nominales)<sup>10</sup>; e ii) impacto directo sobre  $\Pi$  por medio de la ecuación kaleckiana tradicional (ver la teoría kaleckiana de la distribución funcional del ingreso en la sección poskeynesiana).

Aún cuando el “nuevo Keynes” muestra un notable acercamiento a las ideas kaleckianas en materia distributiva, el autor objeta la explicación avanzada por Kalecki en lo que respecta a la constancia de la participación de los factores productivos en el ingreso<sup>11</sup>, alegando que las razones utilizadas por

---

<sup>9</sup> Quienes encuentran que durante el período 1932-1938 la economía norteamericana se aparta de la idea keynesiana tradicional según la cual los salarios reales y el producto varían negativamente, en tanto descubren que los costos marginales de producción son constantes, aún en el corto plazo.

<sup>10</sup> En el sentido de que el incremento de precios resultante de un aumento en los salarios nominales (a su vez, generados por una expansión del producto) es menos que proporcional cuando existe competencia imperfecta en el mercado de bienes. De esta manera, Keynes (1939) encuentra una explicación alternativa (a la de costos marginales constantes) para justificar la no contraciclicidad de los salarios reales.

<sup>11</sup> Constancia distributiva que tanto Kalecki (1938a), Keynes (1939) y Kaldor (1955-56) comparten, y consideran como uno de los hechos estilizados mejor fundados a nivel empírico de la teoría macroeconómica contemporánea.

éste resultan un tanto arbitrarias (particularmente en lo que hace al supuesto de compensación exacta entre los efectos que actúan en direcciones opuestas sobre la distribución funcional del ingreso en un contexto de competencia imperfecta y costos marginales de producción constantes).

Según Keynes (1939) no existen explicaciones obvias para justificar por qué los cambios en el grado de monopolio deberían compensarse exactamente con las variaciones en la rotación, tal como lo afirma Kalecki (1938a). Sin embargo, el “Keynes de Tipo II” acepta la idea de que en el corto plazo la distribución del ingreso tiene que ser analizada adoptando una perspectiva diferente a la del “Keynes de Tipo I”. En este sentido, el “Keynes pos *Teoría General*” concuerda en admitir una hipótesis sustancialmente distinta respecto a la forma de competencia imperante en el mercado de bienes (imperfecta en lugar de perfecta) y a la política de fijación de precios no competitiva que adoptan las firmas (margen sobre costos en lugar de ingreso marginal igualado al costo marginal).

El debate desarrollado en esta sección describe la evolución del pensamiento keynesiano en materia distributiva entre 1936 y 1939. El “Keynes de Tipo I” de la *Teoría General* adopta una postura cercana a la corriente neoclásica, en donde la distribución del ingreso depende fundamentalmente de la productividad marginal (decreciente) del trabajo (que determina la evolución del salario real) y, de manera más implícita, de la elasticidad de sustitución entre trabajo y capital o, en términos menos afines a la terminología neoclásica, de la dinámica de los requerimientos unitarios de trabajo.

Retomando los preceptos centrales del enfoque kaleckiano, y reconociendo ciertas falencias de su visión precedente en lo que respecta a la relación entre producto y salarios reales, el “Keynes de Tipo II” (Keynes, 1939) comparte con Kalecki la idea de que, en conjunto con las condiciones técnicas (que determinan la estructura de los costos marginales reales de producción), el grado de monopolio existente en el mercado de bienes es “la” variable clave para entender la evolución temporal y, principalmente, las diferencias entre países en la distribución funcional del ingreso.

## 2.2 Los aportes de Kaldor al enfoque keynesiano

Como uno de los principales referentes de la teoría distributiva poskeynesiana, Kaldor ha contribuido a extender el multiplicador keynesiano de corto plazo (utilizado para la determinación del producto y el empleo a partir de cambios en la inversión) a un contexto de largo plazo donde existe pleno uso de la capacidad productiva y completa utilización de la fuerza de trabajo disponible. Gracias a ello, es posible utilizar el multiplicador keynesiano para determinar la participación relativa de los distintos factores productivos en el ingreso nacional.

No sólo Keynes ha influido en las contribuciones kaldorianas. La lectura realizada por Kaldor de los trabajos de Harrod (1939) y Domar (1946) sobre la extensión del marco analítico keynesiano estático al caso de una economía dinámica<sup>12</sup>, ha sido crucial para el desarrollo de su teoría de la

---

<sup>12</sup> Donde la tasa de crecimiento “natural” (definida como la suma de la tasa de crecimiento de la población y la tasa de progreso técnico neutral à la Harrod) se encuentra restringida por la relación existente entre la propensión media agregada al ahorro y el cociente entre el stock de capital y el ingreso nacional.

distribución del ingreso en el largo plazo. De manera similar, tanto la corriente marxista, como el enfoque neoclásico y los aportes kaleckianos, también han tenido una notable influencia sobre el pensamiento kaldoriano, especialmente en sus trabajos sobre crecimiento y distribución del ingreso.

Acumulación de capital y distribución del ingreso en el largo plazo: la importancia del mecanismo de ajuste kaldoriano

En su obra de 1955-56, *Teorías Alternativas de la Distribución*, Kaldor presenta su análisis acerca de los determinantes de la distribución funcional del ingreso. Partiendo de un enfoque teórico de largo plazo, donde el nivel de producción se encuentra dado y existe pleno empleo de la mano de obra, el autor asume que el ingreso nacional se divide entre salarios y beneficios y que la propensión media al ahorro de los capitalistas difiere de la de los trabajadores.<sup>13</sup>

Formalmente, sean:  $Y$  el ingreso,  $W$  los salarios,  $P$  los beneficios,  $S_w$  y  $S_p$  el ahorro agregado derivado de salarios y beneficios (respectivamente), el análisis distributivo efectuado por Kaldor se inicia con la definición de tres identidades contables básicas:

$$Y \equiv W + P \quad (6)$$

$$I \equiv S \quad (7)$$

$$S \equiv S_w + S_p \quad (8)$$

Como la inversión está dada (depende, al igual que en el modelo keynesiano, de los *animal spirits* y de los beneficios futuros esperados por el empresario), si se postula que el ahorro procedente de salarios y beneficios es proporcional a  $W$  y a  $P$  ( $S_w = s_w W$  y  $S_p = s_p P$ ), entonces se tiene que:

$$I = s_p P + s_w W = s_p P + s_w (Y - P) = (s_p - s_w)P + s_w Y \quad (9)$$

Con lo cual

$$\frac{I}{Y} = (s_p - s_w) \frac{P}{Y} + s_w \quad (10)$$

Y por tanto

---

<sup>13</sup> La condición de estabilidad del modelo kaldoriano requiere no sólo que  $S_p \neq S_w$ , sino también que  $S_p$  sea mayor que  $S_w$ . Para mayores detalles sobre estas cuestiones, ver Kaldor (1955-56: 95), o Walsteijn (op. cit.: 202-204). En una importante contribución posterior, Pasinetti (1962) advierte ciertas inconsistencias lógicas inherentes a la formulación kaldoriana de 1955-56. Su principal contribución es la idea de que en el largo plazo la propensión al ahorro de los trabajadores influye sobre la distribución del ingreso entre los factores productivos, pero no afecta la distribución del ingreso entre beneficios y salarios (la diferencia crucial con respecto a Kaldor radica en el explícito reconocimiento de que los trabajadores también pueden recibir ingresos de capital). Asumiendo que en el equilibrio de largo plazo la tasa de interés coincide con la tasa de rentabilidad, Pasinetti (op.cit.) demuestra, a diferencia de Kaldor, que tanto esta última variable como la participación de los beneficios en el producto dependen única e inversamente de la propensión media al ahorro de los capitalistas

$$\frac{P}{Y} = \frac{1}{s_p - s_w} \frac{I}{Y} - \frac{s_w}{s_p - s_w} \quad (11)$$

La ecuación (11) define una relación positiva entre la participación de los beneficios en el producto y el cociente  $I/Y$ . Se advierte en este sentido cómo el impacto de una mayor tasa de acumulación (i.e., un aumento de  $I/Y$ ) depende de la diferencia entre las propensiones al ahorro de los capitalistas y trabajadores.

En efecto, el cociente  $\frac{1}{s_p - s_w}$  representa la sensibilidad de la distribución funcional del ingreso a variaciones en la tasa de inversión ( $I/Y$ ). Cuanto menor sea la diferencia entre  $S_p$  y  $S_w$ , mayor será la incidencia que tenga  $I/Y$  sobre  $P/Y$  (debido a que será tanto mayor la redistribución necesaria para generar un mismo monto global de ahorro).

Conforme lo expresa Walsteijn (op. cit.: 194):

“De acuerdo con Kaldor, los cambios en la tasa de inversión afectan la participación de los beneficios en el ingreso nacional. La magnitud de este efecto está dada por la ‘sensibilidad a la distribución del ingreso’, coeficiente que depende de la diferencia entre las propensiones al ahorro de trabajadores y empresarios” (traducción propia).

El punto clave es entender que bajo el enfoque kaldoriano la inversión es una variable independiente (no varía ni con  $S_p$  ni con  $S_w$ ) que determina, mediante el cambio en la distribución del ingreso, el ahorro necesario para garantizar el equilibrio macroeconómico entre la oferta y la demanda agregada.

Puesto en otros términos: el aumento (exógeno) de la inversión en un contexto de pleno empleo y completo uso de la capacidad productiva genera un incremento de la demanda agregada que, por medio del ajuste de la relación precios-salarios nominales, induce un cambio en la distribución del ingreso a favor de los beneficios (aumentan los precios, dado que en el largo plazo se suponen completamente flexibles, en tanto que los salarios nominales permanecen fijos debido a razones institucionales, por lo que el salario real cae), lo que contribuye a que el ahorro (variable endógena en el modelo propuesto por Kaldor) sea igual a la inversión.

Este proceso de transferencia de ingresos desde salarios a beneficios (que opera por medio de la contracción del consumo real asalariado y, por ende, de la demanda agregada) se conoce en la literatura como mecanismo de “ahorro forzoso” (ver Taylor, 1991).

Dado un nivel de producción exógeno en el largo plazo (coincidente con el nivel de producción potencial y el pleno uso de la fuerza de trabajo existente), la distribución del ingreso se transforma, por tanto, en la variable endógena que ajusta para restaurar las condiciones de equilibrio macroeconómico.

Este resultado exige, además de los supuestos de pleno empleo y capacidad instalada completamente utilizada, el cumplimiento de cuatro condiciones adicionales: i) el salario real no debe caer por debajo de un nivel mínimo de subsistencia; ii) la tasa de beneficios no debe ser menor que una tasa crítica

por debajo de la cual no resulta rentable invertir; iii)  $P/Y$  debe ser al menos igual al grado de monopolio que deviene de la presencia de imperfecciones competitivas o comportamientos colusivos en el mercado de bienes; y iv) el cociente capital-producto debe ser independiente de la tasa de beneficios.

Crecimiento económico, progreso técnico y distribución funcional del ingreso en el largo plazo: un examen basado en la perspectiva kaldoriana

La línea de trabajo iniciada por Kaldor en 1955-56 se complementa con otro importante artículo publicado por este mismo autor en 1957. En esencia, este último constituye una prolongación de la idea original del artículo de 1955-56, cuyo objetivo es mostrar la constancia del cociente capital-producto y de la tasa de beneficios, consecuencia directa de un conjunto de fuerzas endógenas que operan sobre el sistema económico, más allá del carácter de las innovaciones introducidas en el pasado o del aumento del grado de monopolio.

El trabajo preserva la esencia clásica del texto precedente (Kaldor, 1955-56) en lo que hace al cierre del nuevo modelo macroeconómico propuesto. Asume que el crecimiento está restringido por la disponibilidad de factores y no por la demanda efectiva, posición teórica que el propio Kaldor se encargará de desacreditar más adelante con la publicación de su trabajo de 1975. En concordancia con el trabajo de 1955-56, también se supone la existencia de pleno empleo en el largo plazo, por lo que el principal mecanismo de ajuste para lograr el equilibrio macroeconómico sigue siendo la distribución del ingreso (ahorro forzoso que opera mediante el aumento de precios respecto a los salarios nominales).

No obstante las similitudes con su trabajo inmediatamente precedente, el modelo de crecimiento de 1957 incorpora algunos elementos novedosos, tales como la formalización explícita del cambio tecnológico o progreso técnico (captado a partir de la introducción de innovaciones en el proceso productivo, intrínsecamente ligado a mayores posibilidades de acumulación del capital) y, lo que es más importante aún (dadas sus implicancias sobre la dinámica distributiva), la diferenciación de dos escenarios alternativos (población económicamente activa constante o creciente) que inciden sobre la dinámica macroeconómica.

Es justamente el concepto de cambio tecnológico el que permite incorporar al modelo kaldoriano una contribución relevante desde el punto de vista distributivo. Para el caso de una economía sin crecimiento poblacional, se asume inicialmente que el progreso técnico viene dado por:

$$\frac{Y_{t+1} - Y_t}{Y_t} = \alpha'' + \beta'' \frac{I_t}{K_t} \quad (12)$$

donde  $K_t$  es el *stock* de capital físico en el período  $t$ , mientras que el resto de las variables respeta la notación utilizada hasta el momento. Nótese que, debido al supuesto de población constante, la ecuación (12) refleja no solamente la tasa de crecimiento del producto sino también la de la productividad media del trabajo.

Suponiendo que en el estado estacionario las tasas de crecimiento del producto y el *stock* de capital se igualan (cociente capital-producto constante), se tiene que:

$$\frac{I}{Y} = \frac{I}{K} \frac{K}{Y} = \gamma' \frac{K}{Y} \quad (13)$$

donde  $\gamma' = \frac{\alpha'}{1 - \beta'}$  denota la tasa de crecimiento de estado estacionario del *stock* de capital y el producto.

Combinando las ecuaciones (13) y (11) se tiene que:

$$\frac{P}{Y} = \frac{1}{s_p - s_w} \gamma' \frac{K}{Y} - \frac{s_w}{s_p - s_w} \quad (14)$$

La ecuación (14) incorpora explícitamente el rol del progreso técnico en la teoría distributiva kaldoriana. A mayor crecimiento autónomo de la productividad ( $\alpha'$ ), mayor será la tasa de acumulación de capital deseada en estado estacionario, y, por lo tanto, mayor la proporción de beneficios respecto al producto requerida para poder financiarla. Por su parte, el aumento en el crecimiento inducido de la productividad, derivado de la expansión en el *stock* de capital (determinado por  $\beta'$ ), tiene un efecto (en el estado estacionario) semejante al del componente autónomo.

Si, a diferencia del caso anterior, se supone que la población crece a una tasa constante ( $\lambda$ ), los resultados se mantienen prácticamente inalterados (en lo que a la distribución funcional del ingreso se refiere), debiéndose incorporar simplemente dicho parámetro en la ecuación (14), de manera tal que:

$$\frac{P}{Y} = \frac{1}{s_p - s_w} (\gamma' + \lambda) \frac{K}{Y} - \frac{s_w}{s_p - s_w} \quad (15)$$

Obsérvese cómo, al expandir el *stock* de capital deseado de las firmas, el crecimiento de la población incrementa la participación de los beneficios en el ingreso nacional.

#### Productividad y salarios reales en dos escenarios de desarrollo alternativos

Además de considerar cómo el progreso tecnológico afecta la distribución del ingreso, el trabajo de Kaldor de 1957 también ha sido importante para identificar los dos escenarios principales donde pueden situarse las economías capitalistas: una etapa temprana de desarrollo y una etapa madura o avanzada.

La característica fundamental que distingue a ambos estadios se asocia al tipo de relación existente entre el crecimiento de la productividad y el aumento en el nivel de vida de la clase trabajadora (salarios reales). Durante la primera etapa el crecimiento de la productividad no se encuentra asociado con un incremento proporcional en los salarios reales debido a que los requerimientos del proceso de acumulación (en una instancia en la cual el capital observado es sistemáticamente inferior al deseado y los salarios nominales se sitúan al nivel de subsistencia) conllevan a un aumento tendencial en la participación de los beneficios en el producto tal que permite financiar la creciente inversión.

En términos kaldorianos, esta primera fase se caracteriza por presentar un aumento continuo del cociente capital-producto, lo cual, sumado al incremento constante de  $P/Y$ , no necesariamente implica una caída de la tasa de beneficios. El final de la primera etapa se produce cuando el *stock* de capital observado alcanza al *stock* de capital deseado, momento a partir del cual el sistema adopta una dinámica completamente diferente (Kaldor, 1957: 620 y 621):

“Los beneficios dejan de determinarse de acuerdo con una lógica marxista (excedente de producción sobre salarios de subsistencia); por el contrario, la participación de los salarios en el ingreso se transforma en una variable residual que iguala la diferencia entre la producción y la participación de los beneficios en el producto, los cuales se determinan por preceptos keynesianos a partir de las propensiones a invertir y ahorrar [...] Esta segunda etapa del capitalismo en la que crecen la producción, el empleo y los salarios reales no fue prevista por Marx” (traducción propia).

Esta segunda etapa muestra una relación directa y proporcional entre el aumento de la productividad y el crecimiento de los salarios reales ya que, al alcanzar el *stock* de capital deseado, el incremento autónomo de la productividad (que expande la oferta agregada de la economía), no se encuentra acompañado por un aumento *pari-passu* de la demanda de bienes de capital (inversión). El exceso de oferta resultante se traduce en una caída de precios que eleva los salarios reales de los trabajadores en línea con la dinámica de la productividad.

En este nuevo estadio de desarrollo, las participaciones factoriales relativas permanecen constantes, fenómeno que condice con uno de los famosos “hechos estilizados” kaldorianos, compartido también por Kalecki (1938a) y Keynes (1939).

#### La importancia de la demanda agregada como determinante de la productividad y el crecimiento de largo plazo: un análisis de sus implicancias distributivas

No obstante lo anterior, hacia al final de su vida Kaldor adopta una postura diferente en lo que concierne a la relación existente entre crecimiento, productividad y distribución del ingreso. En un trabajo publicado en 1975, el autor reconoce explícitamente la importancia de la demanda agregada como factor determinante del crecimiento en el largo plazo. Al respecto, Kaldor (1975: 895 y 896) reconoce que:

“[...]Creo ahora que cometí un error en pensar que en 1966 el Reino Unido había alcanzado el estado de ‘madurez económica’ [...] y que su pobre desempeño económico comparado se explicaba por la incapacidad de la industria manufacturera para reclutar suficiente mano de obra, en lugar de la pobre performance del mercado de bienes asociada a la pérdida de competitividad internacional. [...] Debería ahora asignar un mayor énfasis a los componentes exógenos de la demanda (y en particular al rol de las exportaciones) como determinantes de la

tendencia del crecimiento de la productividad en el Reino Unido con respecto a otros países industrializados” (traducción propia).

Al avalar la hipótesis de existencia de economías de escala dinámicas al interior del sector manufacturero (ley de Verdoorn), Kaldor da lugar a que las cuestiones institucionales (i.e., el poder de negociación relativo de trabajadores y capitalistas) adquieran una relevancia crucial en la forma en que se reparten los incrementos de productividad entre beneficios y salarios.

La idea de que la demanda agregada juega un rol significativo en la determinación del crecimiento económico es fundamental para quebrar la relación directa existente entre expansión de la inversión y redistribución regresiva del ingreso planteada en el trabajo kaldoriano seminal de 1955-56. En presencia de economías a escala, el producto ya no está dado, por lo que un aumento en la inversión no necesariamente reduce la participación relativa de los trabajadores en el ingreso nacional: la ampliación del *stock* de capital no tiene por qué ser financiada con una caída del consumo real de los trabajadores (mecanismo de ahorro forzoso tradicional), ya que la productividad depende positivamente de la demanda agregada (especialmente del fomento de las exportaciones).

La discusión presentada en la presente sección permite advertir que el pensamiento kaldoriano asociado a los principales determinantes de la distribución funcional del ingreso ha transitado por diferentes etapas:

1. En un contexto de pleno empleo y utilización de la capacidad instalada, la participación relativa de los beneficios en el producto depende directamente del cociente  $I/Y$  y de la diferencia existente entre la propensión al ahorro de capitalistas y trabajadores. En este primer caso, la distribución del ingreso es la variable endógena que, vía el ajuste de precios (mecanismo de ahorro forzoso), asegura el monto de ahorro requerido para financiar las necesidades de inversión *ex-post* y, por consiguiente, garantiza el equilibrio macroeconómico entre la oferta y la demanda agregada. La consecuente relación inversa entre el cociente  $I/Y$  y la redistribución regresiva del ingreso (que opera mediante la caída de los salarios reales y el consumo de los trabajadores) es el correlato del mecanismo de ajuste propuesto en el trabajo seminal de 1955-56.
2. Los determinantes de la distribución funcional del ingreso incorporan al progreso técnico en el caso del artículo publicado por Kaldor en 1957. Un aumento de la productividad que obedezca tanto a un crecimiento de su componente autónomo ( $\alpha'$ ) cuanto a un aumento del componente inducido ( $\beta'$ ), incrementa el cociente  $I/Y$  de estado estacionario, lo que genera un impacto redistributivo que opera en desmedro de los trabajadores.
3. Si, a diferencia de los casos anteriores, que suponen que el crecimiento económico está limitado por: a) la disponibilidad de factores; y/o b) el progreso técnico autónomo<sup>14</sup>, se postula el

---

<sup>14</sup> En el trabajo de 1957, Kaldor utiliza una ecuación para el progreso técnico que incluye un componente inducido de la productividad que depende de  $I/K$ . Sin embargo, al asumir para la solución de estado estacionario que la relación capital-producto es constante, la tasa de crecimiento económico de estado estacionario se encuentra únicamente determinada por el crecimiento autónomo de la

cumplimiento de la ley de Verdoorn, entonces la tasa de crecimiento de largo plazo dependerá positivamente de la demanda agregada. Bajo tales condiciones, aceptadas por el propio Kaldor en su trabajo de 1975, el mecanismo de ahorro forzoso pierde relevancia teórica (cuando aumenta la inversión no tiene por qué caer el consumo real de los trabajadores, sino que puede ajustar el producto, incluso en el largo plazo), dando lugar a una teoría distributiva en la que los factores políticos-institucionales-estructurales adquieren un rol central en la determinación de la participación factorial relativa en la distribución del ingreso.

### 2.3 La contribución de Kalecki al análisis distributivo

La importancia y originalidad de las contribuciones efectuadas por Kalecki sobre los principales determinantes de la distribución funcional del ingreso han sido objeto de estudio y controversia durante varias décadas. Los aportes realizados por este economista polaco, frecuentemente criticados y/o minimizados por gran parte de la teoría macroeconómica moderna, han producido un cambio sustancial respecto a las contribuciones marshallianas, en donde la distribución del ingreso depende básicamente de las productividades marginales y de la elasticidad de sustitución entre factores.

Como se verá a continuación, se pueden distinguir claramente dos enfoques complementarios en lo que concierne al análisis distributivo kaleckiano. El primero de ellos se aboca a explicar cuáles son los determinantes de la distribución funcional del ingreso para un nivel de producción determinado (es decir, aislando los efectos del crecimiento tendencial del producto). En este caso, el grado de monopolio (o poder de mercado) y, más específicamente, sus determinantes subyacentes, son las variables clave para explicar la cuantía de las participaciones factoriales relativas. El segundo enfoque focaliza su análisis en un contexto dinámico, en el que la evolución de la demanda agregada, la estructura de costos (costos medios totales decrecientes) y el criterio de fijación de precios (*mark-up* sobre los costos medios variables) determinan endógenamente el perfil distributivo de la economía. De esta manera, podemos adelantar que el análisis de la distribución funcional del ingreso en Kalecki tiene fuertes y significativos puntos de contacto con las teorías distributivas de Keynes y, principalmente, de Marx.<sup>15</sup>

Partiendo de un enfoque predominantemente microeconómico, pero orientado siempre al entendimiento de las interacciones existentes entre los principales agregados macroeconómicos (salarios, beneficios, empleo, producto, inversión y demanda efectiva)<sup>16</sup>, Kalecki busca racionalizar el

---

productividad, ponderado por  $1/(1-\beta')$ , lo que implica que ningún componente de la demanda agregada tiene efectos de primer orden para el crecimiento de largo plazo.

<sup>15</sup> Para el análisis distributivo en Marx, ver el propio autor (Marx [1867](1994)) y Levine (op. cit.).

<sup>16</sup> En palabras de Asimakopulos (op. cit.: 314): “Los escritos de Michal Kalecki contienen una teoría de la distribución que combina aspectos micro y macroeconómicos de la economía. Las participaciones relativas en el ingreso están influidas tanto por la política de márgenes de las firmas que son establecidas en mercados oligopólicos como también por el nivel de la demanda efectiva” (traducción propia).

comportamiento (captado a nivel empírico) de un conjunto de empresas industriales que operan dentro del sector manufacturero inglés y norteamericano, señalando que el contexto en el que éstas llevan a cabo sus negocios se aparta indefectiblemente del marco de referencia paradigmático. En tal sentido, Kalecki sostiene que las condiciones imperantes en el mercado de bienes se alejan del supuesto de competencia perfecta -según el cual los precios de los bienes se igualan a los costos marginales de producción-, en tanto en el mundo real las firmas industriales compiten en condiciones oligopólicas, cuestión que introduce al análisis el tema del poder de mercado y la importancia que tienen las “megacorporaciones” en el normal desenvolvimiento de los negocios.

La existencia de capacidad ociosa es otra de las dimensiones analíticas cruciales planteadas por Kalecki, por lo que los problemas de demanda efectiva adquieren una relevancia notoria. Las corporaciones del sector manufacturero suelen desarrollar sus planes productivos y decisiones de inversión en situaciones donde la capacidad productiva potencial difiere de la capacidad utilizada -la existencia de desempleo implica que la capacidad utilizada es menor que la potencial, con lo cual hay exceso de capacidad instalada. La estructura de costos medios y marginales de producción es otro de los puntos distintivos del enfoque kaleckiano. En contraste con la teoría neoclásica marshalliana, Kalecki supone que, hasta que las empresas (y por ende la industria) alcanzan el nivel de producción correspondiente al uso pleno de la capacidad productiva, los costos medios totales son decrecientes, en tanto que los costos medios y marginales variables constantes. La forma de “L” invertida que presentan estos últimos captura la esencia del argumento kaleckiano tradicional, apartándose del supuesto de productividad marginal decreciente adoptado por Marshall y Keynes.

Estas ideas son de crucial relevancia para entender la importancia que adquiere la interacción entre los supuestos de competencia imperfecta, subutilización de la capacidad instalada y costos medios y marginales constantes o decrecientes (hasta alcanzar el pleno uso de la capacidad productiva) para el desarrollo de la teoría kaleckiana en materia distributiva.

#### Grado de monopolio y distribución funcional del ingreso

Uno de los objetivos centrales de su trabajo seminal de 1938a es construir un modelo teórico que permita dar cuenta de los principales determinantes de la participación relativa de los trabajadores en el ingreso nacional, el cual comprende la suma de los ingresos percibidos por los capitalistas ( $C$ ), los gastos de depreciación ( $D$ ), las retribuciones del personal jerárquico ( $S$ ) y la masa salarial percibida por los trabajadores ( $W$ ). Obsérvese que los tres primeros ítems se corresponden, en términos generales, con la definición de ingresos no salariales.

Partiendo del concepto de grado de monopolio originariamente desarrollado por Lerner (1934):

$$\mu = \frac{p - m}{p} \quad (16)$$

donde  $\mu$  denota el grado de monopolio empresarial,  $p$  los precios fijados por los productores y  $m$  los costos marginales de producción de corto plazo, la visión kaleckiana plantea que la participación de los capitalistas en el ingreso nacional  $[(C+D+S)/Y]$  depende básicamente de dos variables cruciales: el grado de monopolio empresarial y el cociente entre el valor bruto de producción (definido por el autor como “rotación”) y el ingreso nacional (o valor agregado),  $T/Y^{17}$ :

$$\frac{C + D + S}{Y} = (\mu) \frac{T}{Y} \quad (17)$$

Dos puntos esenciales merecen destacarse en la ecuación (17). En primer lugar, tanto  $\mu$  como  $T/Y$  son variables interdependientes (Kalecki, 1938a): el aumento (disminución) en el grado de monopolio disminuye (aumenta) el cociente  $T/Y$  en una menor proporción, lo que implica que la participación relativa de los capitalistas aumenta, *ceteris paribus*, con el incremento en el grado de monopolio. En segundo lugar, las variaciones en  $T/Y$  pueden originarse en cambios en otros factores diferentes del grado de monopolio. En este sentido, las modificaciones en los precios de las materias primas básicas con relación a los salarios ejercen un efecto no desdeñable sobre el cociente entre la rotación y el ingreso nacional: el aumento (disminución) en el precio de las materias primas básicas con respecto a las remuneraciones de los trabajadores afecta positivamente (negativamente) al cociente  $T/Y$ .

En suma, el aumento del grado de monopolio ocasiona un incremento menos que proporcional en  $(C+D+S)/Y$ , mientras que el aumento en el precio de las materias primas básicas respecto a los salarios conlleva una suba adicional en  $(C+D+S)/Y$ . La estabilidad de las participaciones factoriales relativas recogida por gran parte de la evidencia, se explica, a entender de Kalecki, por la compensación exacta entre las variaciones en  $\mu$  y los cambios en sentido contrario (generados o no por la modificación en el grado de monopolio) en la relación  $T/Y$ .

Siguiendo al propio Kalecki (1971), el grado de monopolio depende a su vez de:

1. El tamaño de la empresa. El proceso de concentración en la producción de bienes y servicios hace que las empresas líderes tengan mayor poder de mercado y, por lo tanto, mayor capacidad para fijar precios no competitivos.
2. La elasticidad de la curva de demanda de la empresa y de la industria. Cuanto menor sea la elasticidad precio de la demanda para un producto determinado, mayor será la capacidad de las firmas que participan en mercados imperfectamente competitivos de fijar márgenes de ganancia sobre los costos medios variables más elevados.
3. Las barreras existentes a la entrada de nuevos competidores en la industria. Estas barreras actúan como mecanismos de protección para las firmas “incumbentes”, permitiéndoles adoptar políticas de precios que involucren la fijación de márgenes sobre los costos más elevados.

---

<sup>17</sup> La ecuación (17) surge de aplicar ciertas transformaciones algebraicas a la identidad contable  $C+D+S+W+R=T$ , sujeto a que  $Y=T-R$  y que  $W+R=(m/p)T$ , donde  $W$  es la masa salarial en términos reales y  $R$  es el gasto real en insumos intermedios.

4. El poder sindical. Si el poder de mercado de las firmas se erosiona a medida que las mismas trasladan los incrementos salariales a precios, un mayor poder de negociación sindical (que genere un paulatino crecimiento de los salarios nominales) traería aparejado una progresiva reducción del grado de monopolio y los márgenes de beneficios asociados.
5. El ciclo económico. Como se explicitará a continuación, el ciclo económico ha sido uno de los determinantes del grado de monopolio más exhaustivamente estudiados por Kalecki. En términos generales, y contraponiéndose a la hipótesis avanzada por Harrod, el autor polaco plantea que el poder de mercado (que se expresa mediante un margen de beneficios sobre los costos medios variables) sería contracíclico, incrementándose en las recesiones y disminuyendo en los períodos de auge.

Profundizando este último punto, Kalecki señala que tanto  $\mu$  como  $T/Y$  dependen del estado del ciclo económico.

El hecho de que los precios de las materias primas básicas con relación al salario aumenten durante los períodos de auge implica que el cociente entre la rotación y el ingreso nacional es una variable procíclica.<sup>18</sup> La relación entre el grado de monopolio y el estado del ciclo económico es bastante más compleja, ya que entran en juego las críticas efectuadas por Harrod (1936), para quien  $\mu$  aumenta en los momentos de auge y cae en las recesiones.

La controversia entre Harrod y Kalecki se debe, en esencia, a que el segundo adhiere a las críticas que apuntan la existencia de otros factores que pueden hacer que el grado de monopolio aumente durante los períodos recesivos (Kalecki, 1938: 111). Si predomina el efecto enfatizado por Kalecki, la distribución del ingreso tendería a favorecer a los trabajadores en los momentos de auge y a los capitalistas en las depresiones, en tanto que bajo la hipótesis harrodiana, el resultado sería exactamente el contrario.

Se verá a continuación que, bajos ciertos supuestos en lo que respecta al proceso de formación de precios y a la dinámica de los costos medios variables y totales de las firmas, el crecimiento económico impulsado por la demanda agregada tiene efectos distributivos cruciales en la teoría kaleckiana, incluso más allá de su impacto sobre el grado de monopolio.

#### Crecimiento económico y distribución funcional del ingreso

La expansión de los componentes autónomos de la demanda agregada afectan la distribución funcional del ingreso si se asume, tal como lo hace Kalecki ([1933](1971): nota al pie 11), que existen costos medios decrecientes debido a la presencia de costos laborales indirectos que no varían con el nivel de producción:

---

<sup>18</sup> Para Kalecki (1938a: 110), el precio relativo de las materias primas respecto al salario sería procíclico ya que la volatilidad de los precios agrícolas es en general mayor que la de los precios de las manufacturas. Esto se debe a que la curva de costo marginal de los bienes agrícolas suele presentar mayor pendiente que la del resto de los productos.

“Suponemos aquí que la producción agregada y los beneficios por unidad de producto aumentan o disminuyen de manera conjunta, lo constituye efectivamente el caso general. Esto resulta en buena medida del hecho de que parte de los salarios corresponden a remuneraciones del personal jerárquico” (traducción propia).

Aquí pareciera existir una contradicción respecto a la asociación entre márgenes de ganancia y ciclo económico, enfatizada por el propio Kalecki en sus textos posteriores de 1938 en adelante. Sin embargo, el aumento de los beneficios empresariales por unidad de producto no tiene por qué ser incompatible con un margen de ganancia sobre los costos marginales constante o incluso decreciente. Asumiendo que: i) existen costos medios decrecientes; ii) se fijan precios en base a un margen sobre los costos fijo sobre los costos marginales o medios variables (que se asumen constantes); y iii) los salarios reales fluctúan en menor proporción que la productividad media del trabajo; un aumento exógeno en los gastos planeados de los capitalistas (i.e., un aumento en la inversión) que estimule el nivel de producción de la firma, hará aumentar el margen entre el precio de venta (constante, debido al supuesto ii) y los costos medios totales de producción (aún cuando los costos marginales se mantengan inalterados, al igual que el margen de ganancia que se fija sobre estos últimos), e incrementará así la participación de los capitalistas en el ingreso nacional. En otras palabras, mientras los precios y los salarios reales se mantienen constantes, el nivel de empleo aumenta menos que proporcionalmente respecto a los cambios en el nivel de producción.

Se puede decir entonces que, en términos más generales, la teoría kaleckiana sobre distribución del ingreso se sustenta en dos pilares esenciales (ver Asimakopulos, op. cit.): i) el reconocimiento del grado de monopolio en la determinación de los márgenes de ganancia sobre los costos marginales o costos medios variables (y su relación con el cociente  $T/Y$ ); y ii) la explícita valoración del papel que juegan los gastos de los capitalistas en la determinación de los beneficios y del nivel de empleo.

De lo visto hasta el momento, se desprende claramente que, incluso manteniendo la hipótesis de Kalecki (1938a) respecto a la contraciclicidad del margen de ganancia sobre los costos marginales (o los costos medios variables), es posible que exista finalmente una relación positiva entre crecimiento económico y participación de los beneficios en el producto si el efecto de un mayor nivel de producción sobre los costos medios totales (decrecientes) sobrecompensa la caída en el grado de monopolio.

En términos formales, y asumiendo para simplificar una economía cerrada y sin sector público, se tendrá que el nivel de ingreso se encuentra determinado por la demanda agregada, repartiéndose entre salarios y beneficios de manera tal que:

$$W + B = Cons + Inv \quad (18)$$

donde  $W$  es el salario,  $B$  los beneficios brutos ( $C+D+S$ , en la notación kaleckiana previamente utilizada),  $Cons$  el gasto en bienes de consumo e  $Inv$  es el gasto en bienes de capital (inversión).

Asumiendo que los asalariados consumen todo su ingreso y que el consumo de los capitalistas presenta un componente autónomo  $A$  y otro que depende de  $B$ , es posible derivar la siguiente ecuación para el consumo agregado:

$$Cons = W + \gamma B + A \quad (19)$$

donde  $\gamma$  representa a la propensión marginal a consumir de los capitalistas.

Reemplazando (19) en (18), y suponiendo que la inversión se encuentra exógenamente dada, se llega a la siguiente expresión:

$$B = (Inv + A) / (1 - \gamma) \quad (20)$$

o bien

$$\frac{B}{Y} = \frac{C + D + S}{Y} = \frac{1}{s} \frac{Inv + A}{Y} \quad (21)$$

donde  $s = 1 - \gamma$  es la propensión marginal al ahorro de los capitalistas e  $Y$  el nivel de producción agregado.

La ecuación (21) refleja una condición de equilibrio distributivo que en la jerga kaleckiana se ha popularizado bajo la siguiente frase: “*mientras los trabajadores gastan lo que ganan, los capitalistas ganan lo que gastan*”.

Según Kalecki [1933](1971), y a diferencia del ajuste kaldoriano-robinsoniano típico (ahorro forzoso-inflacionario), dicho equilibrio se obtiene endógenamente debido a la hipótesis de costos medios totales decrecientes, derivado a su vez de los supuestos subyacentes de costos medios variables constantes (en el rango relevante, para el cual se asume subutilización de la capacidad instalada) y existencia de “trabajo jerárquico”, esto es, de ciertos costos salariales fijos, relacionados a la nómina laboral, que no varían con el nivel de producción.

#### Aspectos adicionales de la teoría distributiva kaleckiana

Hasta el momento se ha presentado un análisis de los principales determinantes kaleckianos de la distribución funcional del ingreso, diferenciando el efecto del grado de monopolio para un nivel de producción dado y el impacto de la demanda agregada en un enfoque de crecimiento económico.

En el pensamiento de Kalecki existen dos temas adicionales que merecen particular atención. El primero de ellos se asocia a la capacidad de negociación salarial que tienen los trabajadores en las distintas fases del ciclo económico y la influencia de dichas negociaciones sobre el resultado final en materia distributiva. En relación con este punto, es vital discernir los efectos distributivos asimétricos que ejercen los cambios en los salarios nominales dependiendo del grado de apertura económica.

Respecto al tema de las variaciones en los salarios nominales y a su incidencia sobre la participación relativa de trabajadores y capitalistas en el ingreso nacional, Kalecki muestra posiciones contradictorias.

Por un lado, en su trabajo de 1938a, el autor señala que como resultado del recorte de los salarios nominales es probable que aumente el margen de beneficios sobre los costos variables. Para una economía cerrada, el efecto de los menores salarios nominales sobre el cociente  $T/Y$  sería nulo, obteniendo

así un impacto global levemente negativo para la participación de los trabajadores en el ingreso nacional.

En el caso de una economía abierta que importa la mayoría de sus materias primas e insumos intermedios utilizados en el proceso productivo, el impacto de una reducción salarial intensifica el efecto distributivo previamente mencionado. En efecto, Kalecki (1938a) observa que una caída en los salarios nominales debería conducir a un aumento del cociente  $T/Y$  (ya que el valor real de los insumos importados aumenta con la deflación salarial, asumiendo que los precios domésticos siguen al menos parcialmente la dinámica de los salarios). El efecto resultante de la caída en los salarios nominales sobre la participación de los beneficios en el ingreso nacional será, por tanto, aún más positivo que en el caso de una economía cerrada.

Sin embargo, en un trabajo simultáneo (Kalecki, 1938b), el autor pareciera desdecirse en lo que respecta al impacto que tienen las negociaciones salariales sobre la distribución funcional del ingreso. Examinando la experiencia francesa de 1936-1937, Kalecki demuestra que un aumento en los salarios nominales cercano al 60% prácticamente no tiene impactos reales sobre el poder adquisitivo de los trabajadores, estableciendo únicamente una redistribución del ingreso desde pequeños empresarios y rentistas hacia grandes productores industriales. En efecto, transcurrido un año desde el incremento salarial establecido por el gobierno francés, los precios internos aumentaron en igual proporción, no existiendo cambios apreciables en los niveles de producción y empleo.

De lo expuesto en esta sección, se deduce que los principales determinantes de la distribución del ingreso para Kalecki son:

1. Para un nivel de producto dado (contexto estático): a) el grado de monopolio (el cual depende de la concentración de mercado; la elasticidad precio de la demanda; las barreras a la entrada; el conflicto distributivo, mediado por el grado de apertura de la economía; y el estado del ciclo económico); y b) la participación de los insumos intermedios en la producción (que también dependen del ciclo económico y la evolución de los salarios nominales); y
2. En un contexto dinámico: a) la variación de la demanda agregada; b) la estructura de costos de producción (los costos medios variables constantes y los costos medios totales decrecientes); c) la estrategia de formación de precios de las firmas (márgenes sobre los costos medios variables); y d) el nivel de utilización de la capacidad instalada (relacionado tanto con la estructura de costos como con la estrategia de formación de precios).

Las principales características y determinantes del enfoque distributivo kaleckiano, tanto en contextos estáticos como dinámicos, presenta fuertes reminiscencias con la evaluación desarrollada por Marx en lo que respecta a la distribución funcional de la renta, aún cuando existan ciertas ambigüedades en Kalecki con relación al rol que juega la negociación salarial en términos nominales como determinante de la participación relativa de los trabajadores en la distribución del ingreso.

#### 2.4 Las participaciones factoriales relativas según Robinson

El acercamiento dual efectuado por Robinson al análisis de las cuestiones distributivas permite diferenciar sus aportes primigenios de raigambre

marshalliana (microeconómicos, donde el nivel de producción se encuentra exógenamente dado), de sus contribuciones macroeconómicas posteriores (con niveles de producción que varían en un contexto de uso “normal” de la capacidad instalada y ajustes de precios similares a la hipótesis kaldoriana de ahorro forzoso que operan, en el caso de Robinson, mediante el concepto de barrera inflacionaria).<sup>19</sup>

#### La distribución funcional del ingreso desde una perspectiva microeconómica

En su libro *La Economía de la Competencia Imperfecta*, Robinson refleja la esencia del pensamiento robinsoniano con relación a los principales determinantes de la distribución funcional del ingreso en el corto plazo.<sup>20</sup> Este libro constituye un excelente tratado sobre microeconomía (en particular, sobre los fundamentos que dieron posteriormente origen a la teoría de la firma), cuyas ideas esenciales han tenido una influencia decisiva (aunque no suficientemente valorada) sobre la mayoría de los tratados de microeconomía moderna.

Adoptando una perspectiva microeconómica que extiende y perfecciona la crítica de Sraffa (1925) a la teoría marshalliana de los precios, Robinson (op. cit.) explora los principales determinantes del grado de explotación de la fuerza de trabajo. El punto esencial para definir las participaciones relativas del trabajo y el capital en el ingreso nacional radica básicamente en dos elasticidades clave: la elasticidad precio de la demanda de bienes y la elasticidad precio de la oferta de trabajo.

Entre los supuestos más importantes utilizados por la autora para definir su marco analítico inicial<sup>21</sup>, se desatacan los siguientes:

1. Existen  $n$  industrias que producen  $n$  bienes, las cuales enfrentan condiciones idénticas de oferta y demanda (la sustitución entre los bienes es alta aunque no perfecta);
2. Las dotaciones factoriales se encuentran predeterminadas;
3. A nivel de cada industria individual, la oferta de trabajo es perfectamente elástica y no existen rendimientos crecientes a escala;
4. Existe competencia perfecta en todos los mercados relevantes;
5. La única función que cumplen los monopolistas es controlar el proceso productivo; y
6. Cada monopolista busca maximizar sus propios beneficios, sin que exista interacción alguna con el resto de los monopolistas.

En un mundo donde prevalece la competencia perfecta en los mercados de bienes y factores productivos, las funciones de demanda de bienes y oferta

---

<sup>19</sup> La transición del pensamiento de Robinson desde lo micro hacia lo macro en materia distributiva se encuentra fuertemente emparentada con su acercamiento a las ideas sraffianas y marxistas.

<sup>20</sup> Ver Robinson [1933](1946).

<sup>21</sup> El cual permite examinar los principales determinantes del grado de explotación monopólica (generada por imperfecciones en el mercado de bienes) y/o monopsónica (ocasionada por imperfecciones en el mercado de trabajo), y que luego será extendido, modificando ciertos supuestos.

de trabajo (a nivel firma) serán infinitamente elásticas (horizontales). La existencia de un amplio número de empresas atomísticas que no cuentan con poder alguno para fijar precios en los distintos mercados eliminaría (en términos marshallianos) la fuente de explotación de la fuerza de trabajo.

Si se levanta el supuesto de competencia perfecta en el mercado de bienes y se incorpora la existencia de un conjunto pequeño de firmas formadoras de precios (o, más directamente, se asume la idea de una única empresa que enfrenta toda la curva de demanda de la industria), habrá entonces explotación monopólica de la fuerza de trabajo (generada en este caso en el mercado de bienes) que afectará la distribución funcional del ingreso en favor de los capitalistas.

La discrepancia entre el valor del producto marginal y el ingreso del producto marginal que se verifica en escenarios no competitivos es lo que propicia el grado de explotación monopólica: los trabajadores ya no reciben el valor de su productividad marginal, sino una magnitud inferior (el ingreso del producto marginal).

El supuesto sobre la elasticidad precio de la demanda resulta entonces vital para definir el grado de explotación monopólica, aún cuando prevalezcan condiciones competitivas en el mercado laboral. Las propias palabras de Robinson contribuyen a esclarecer esta idea (1933: 362):

“El grado que alcance la explotación de los factores dependerá de la elasticidad de la demanda de los bienes. [...] la razón del ingreso marginal al precio es igual a  $\frac{\epsilon - 1}{\epsilon}$ , donde  $\epsilon$  es la elasticidad de la demanda. Resulta, por tanto, que cuanto menor sea la elasticidad de la demanda para los distintos bienes, mayor será el grado de explotación”.

De acuerdo con estos argumentos, la existencia de competencia imperfecta (o de un único oferente en el mercado de bienes) hace que la función de demanda que enfrentan las firmas en dicho mercado deje de ser infinitamente elástica (presentando cierta pendiente negativa), lo que en términos de poder de mercado se traduce en una diferencia positiva entre el valor del producto marginal (que coincide con el salario monetario en el caso competitivo) y el ingreso del producto marginal (noción que sirve para determinar dicho salario en un marco analítico no competitivo).

El análisis robinsoniano sobre los determinantes del grado de explotación también comprende situaciones de imperfecciones en el mercado de trabajo, aún cuando exista competencia perfecta en el mercado de bienes.<sup>22</sup> En este caso, si bien las firmas producen en base a la igualación entre el precio y sus costos marginales de producción, las mismas poseen poder de mercado para fijar salarios inferiores al gasto marginal de la fuerza de trabajo (pagando un salario igual al gasto medio de la mano de obra, el cual se encontrará

---

<sup>22</sup> Si bien es cierto que la explotación monopsónica se encuentra fuertemente correlacionada con la explotación monopólica, podrían existir casos de monopsonio con competencia perfecta en el mercado de bienes debido a la asimetría existente en el grado de movilidad factorial (especialmente del trabajo) vis-à-vis la movilidad de bienes.

por debajo del gasto marginal en una proporción determinada por la elasticidad precio de la oferta de trabajo).<sup>23</sup>

El grado de explotación monopsonica se debe entonces a que las empresas pagan salarios en base al gasto medio resultante de contratar mano de obra y no en función del gasto marginal, por lo que los trabajadores se verán perjudicados respecto al escenario competitivo.

En suma, para determinar el grado de explotación de la fuerza de trabajo desde un enfoque microeconómico robinsoniano es importante considerar tanto la elasticidad precio de la demanda de bienes como la elasticidad salario de la oferta de trabajo (las cuales, en caso de no ser perfectamente elásticas a nivel de la firma, estarían reflejando la existencia de imperfecciones en el mercado de bienes o en el mercado de trabajo, respectivamente).

La siguiente cita de Robinson permite apreciar la importancia de contemplar conjuntamente ambas elasticidades como determinantes esenciales del grado de explotación y, por su intermedio, del sesgo existente en la distribución funcional del ingreso en favor de los capitalistas:

“El salario real de cada factor en régimen de monopolio será igual al salario en caso de competencia multiplicado por  $\left[\frac{\varepsilon-1}{\varepsilon}\right] \times \left[\frac{E+1}{E}\right]$ , donde  $\varepsilon$  es la elasticidad de la demanda y E el valor numérico de la elasticidad de la oferta del factor, con lo que aquellos factores cuya oferta es relativamente menos elástica serán los más explotados”.

Más allá de la importancia atribuida a la forma de las curvas de demanda de bienes y oferta de trabajo para cada firma, es interesante notar que Robinson también plantea una interpretación dinámica en torno a la temática distributiva (conocida en la literatura como “efecto Robinson”).

En una nueva edición de su trabajo seminal de 1933 (Robinson, 1969: 70) la autora plantea claramente la conexión entre la distribución de la renta y la elasticidad precio de la demanda de bienes, dando por sentado que dicha interacción puede tener implicancias directas sobre la participación relativa que tienen trabajadores y capitalistas en el ingreso nacional:

“Un incremento de la riqueza puede reducir la elasticidad de la demanda de un comprador individual por determinado producto. Así, un incremento de la demanda generado por un aumento de la riqueza puede reducir la elasticidad de la curva de demanda en una magnitud tal que genere un incremento en la pendiente de la curva” (traducción propia).

Si la curva de demanda de bienes se vuelve menos elástica, el grado de explotación de la fuerza de trabajo será necesariamente mayor. Luego, la mayor desigualdad resultante podría generar una nueva ronda de

---

<sup>23</sup> El gasto medio de la fuerza de trabajo se iguala al gasto marginal (resultante de emplear una unidad adicional del factor variable) sólo cuando existe competencia perfecta en el mercado laboral (i.e., cuando no existe un monopsonio o un monopolio bilateral). De ser este el caso, y de no existir ninguna imperfección en el mercado de bienes (competencia imperfecta y/o monopolio), no habría para Robinson explotación alguna de la mano de obra.

retroalimentación entre distribución del ingreso, elasticidad precio de la demanda y explotación monopólica, llevando así a un espiral desigualador-inflacionista.

#### Enfoque macroeconómico para el análisis de la distribución de la renta

Para el análisis macroeconómico de la distribución del ingreso, Robinson (1962) coincide con Kaldor (1961) en que, en el largo plazo, la economía se caracteriza por la ausencia de capacidad ociosa. Según Kaldor (1961), tal situación se corresponde con el pleno empleo de los factores productivos, en tanto que para Robinson (1962) condice con el uso “normal” de la capacidad instalada, situación a la que se arriba como resultado de las fuerzas competitivas (Robinson, 1962: 46). De esta manera, la competencia resulta en general suficiente para mantener los precios en un nivel que permite colocar el producto generado con una utilización normal de la capacidad instalada.

Siguiendo a Lavoie (1992), dos consecuencias importantes devienen de suponer que la tasa de utilización de la capacidad instalada en el largo está dada. La primera se refiere al típico ajuste kaldoriano (ahorro forzoso) que predomina bajo tales condiciones: los cambios en la distribución del ingreso proceden de modificaciones en los precios de los bienes respecto a los salarios (vía márgenes sobre los costos unitarios<sup>24</sup>), por lo que las presiones de demanda se corrigen mediante un ajuste de precios que altera la distribución funcional del ingreso en favor de los capitalistas. La segunda alude a la existencia de una relación inversa entre la tasa de salario real y la tasa de beneficios (la denominada frontera de salarios-beneficios). En tal sentido, Robinson (1962: 58) sostiene que una mayor tasa de acumulación implica un menor salario real y es justamente esta relación negativa la que da lugar a la existencia de la famosa barrera inflacionaria robinsoniana. Según Robinson (1956: 53-54), cuanto menor sea el nivel de gasto en consume por parte de la clase rentística, más lejos se encontrará la barrera inflacionaria, pudiéndose alcanzar una mayor tasa de acumulación. La barrera inflacionaria funciona entonces como una contención en situaciones donde los empresarios tomados en su conjunto buscan instrumentar una mayor tasa de acumulación.

El trabajo de Lavoie (op. cit.) es útil para examinar las implicancias distributivas del modelo de crecimiento kaldoriano-robinsoniano. La versión estilizada presentada por Lavoie puede ser presentada formalmente como sigue.

Sean:  $r = \frac{R}{K}$  la tasa de beneficios sobre el *stock* de capital invertido;

$\Pi = \frac{R}{Y}$  la participación relativa de los beneficios en el total del valor

agregado;  $\bar{v} = \frac{Y}{K}$  el uso normal de la capacidad instalada;  $I$  la inversión

total;  $S$  el ahorro total;  $K$  el *stock* de capital agregado de la economía;  $a$  la

---

<sup>24</sup> Una excelente visión de síntesis sobre las distintas hipótesis teóricas que pueden formularse respecto a la determinación de los márgenes de ganancia puede encontrarse en Kaldor y Robinson (1941).

inversión autónoma;  $b$  la elasticidad de la inversión a los beneficios esperados (que se suponen iguales a la tasa de beneficios actual  $r$ );  $s$  la propensión marginal al ahorro; y  $g^*$  y  $r^*$  los valores de equilibrio de la tasa de crecimiento y la tasa de beneficios, respectivamente, las ecuaciones relevantes del modelo son:

$$\text{Dinámica de la inversión: } g^I = \frac{I}{K} = a + b(\Pi\bar{v}) \quad (22)$$

$$\text{Dinámica del ahorro: } g^S = \frac{S}{K} = s(\Pi\bar{v}) \quad (23)$$

Igualando la dinámica de la inversión con la dinámica del ahorro ( $g^I = g^S$ ) y despejando  $\Pi^*$ , es posible obtener la expresión de equilibrio para el cociente entre la tasa de beneficios y el producto:

$$\Pi^* = \frac{a}{\bar{v}(s-b)} \quad (24)$$

con  $s > b$  (típica condición de estabilidad de los modelos de crecimiento poskeynesianos).

A partir de esta ecuación es posible derivar algunos resultados de estática comparada para conocer cómo varía la distribución funcional del ingreso (definida en el presente contexto a partir de  $\Pi^*$ ) en la versión robinsoniana (compartida por Kaldor) ante modificaciones en los parámetros relevantes ( $a$ ,  $s$  y  $b$ ):

$$\frac{\partial \Pi^*}{\partial a} = \frac{1}{\bar{v}(s-b)} > 0 \quad (25)$$

$$\frac{\partial \Pi^*}{\partial s} = -\frac{a\bar{v}}{[\bar{v}(s-b)]^2} < 0 \quad (26)$$

$$\frac{\partial \Pi^*}{\partial b} = \frac{a\bar{v}}{[\bar{v}(s-b)]^2} > 0 \quad (27)$$

Con un uso normal de la capacidad instalada, la distribución funcional del ingreso favorece a los capitalistas cuando: a) aumenta el componente autónomo de la inversión privada; y b) se acrecienta la elasticidad de la función de inversión a los beneficios esperados. Por su parte, puede verse cómo el aumento en la propensión marginal al ahorro derivada de los beneficios empresariales reduce la tasa de beneficios de equilibrio.

En un modelo alternativo desarrollado por Robinson (1959), se asume que la economía se estabiliza a largo plazo en torno a un nivel de producción constante, donde tanto el ahorro cuanto la inversión son iguales a cero (esquema similar al enfoque marxista de reproducción simple que tanto influyera a la autora poskeynesiana). En tal situación, la distribución funcional del ingreso dependerá básicamente de tres variables explicativas: a) la tasa de interés (exógenamente determinada); b) la elasticidad de sustitución entre factores; y c) la propensión marginal al ahorro de deudores y acreedores del sistema financiero.

Si la propensión marginal al ahorro de los deudores es mayor que la de los acreedores, un aumento en la tasa de interés, al reducir la propensión marginal a ahorrar promedio de los agentes del sistema financiero, llevará generalmente a un aumento del consumo y del ingreso agregado. Sin embargo, si la elasticidad de sustitución entre factores es menor que uno, dicho aumento provocará un incremento en los requerimientos unitarios de trabajo menor que la caída en los salarios reales que deviene de la disminución del *stock* de capital. Este es el único caso en el cual el efecto negativo del aumento de la tasa de interés sobre el salario real predomina sobre el efecto positivo (sustitución de capital por trabajo) en el nivel de empleo, de manera que la participación de los salarios en el ingreso disminuye.<sup>25</sup>

Si no existen diferencias en las propensiones marginales a ahorrar entre los distintos agentes del sistema financiero, lo único que contará será el efecto del aumento de la tasa de interés sobre la participación de los salarios en el ingreso nacional. El resultado final dependerá del valor que asuma la elasticidad de sustitución entre factores. Cuando la elasticidad de sustitución de trabajo por capital es mayor que uno, un aumento de la tasa de interés generará un incremento lo suficientemente importante en los requerimientos unitarios de trabajo como para compensar la caída en los salarios reales que origina el menor *stock* de capital. De esta manera, aumenta la participación de los salarios en el ingreso y, concomitantemente, el consumo y el ingreso agregado. Si la elasticidad de sustitución entre factores es igual a la unidad, los efectos se compensan, de forma tal que la tasa de interés no afecta al nivel de equilibrio del ingreso agregado, en tanto que si la elasticidad de sustitución es menor a uno, los efectos serán contrarios a los descritos al comienzo del párrafo.

A modo de cierre, el análisis microeconómico robinsoniano sobre los principales determinantes de la distribución funcional del ingreso ha permitido observar que la misma, entendida a partir del grado de explotación de la mano de obra, depende en esencia de dos variables cruciales: la elasticidad precio de la demanda de bienes y la elasticidad salario de la oferta de trabajo. A medida que las mismas se reducen (y el análisis se distancia del paradigma competitivo), la distribución funcional del ingreso actúa en desmedro de los trabajadores, en tanto se exacerba el grado de explotación de la fuerza laboral.

Al abordar el análisis macroeconómico efectuado por Robinson, se notó que (en correspondencia con los aportes kaldorianos de 1955) la acumulación de capital es una variable clave que determina la distribución de la renta nacional en el largo plazo y que, ante cambios en la demanda agregada, dado un nivel de uso “normal” de la capacidad instalada, los ajustes se producen mediante modificaciones en los niveles de precios a partir de la

---

<sup>25</sup> El análisis para el caso en el que la propensión marginal al ahorro de los deudores es menor que la de los acreedores es similar, con la diferencia de que en estas circunstancias el efecto de un aumento en la tasa de interés sobre el nivel de ingreso agregado de equilibrio probablemente sea negativo, salvo en el caso de que la elasticidad de sustitución interfactorial sea tan elevada como para que se genere un incremento del consumo (derivado de la mayor participación de los salarios en el ingreso) tal que pueda compensar el efecto negativo ejercido sobre la demanda de la redistribución de ingresos que opera en el sector financiero desde deudores a acreedores.

noción de “barrera inflacionaria”. Se vio también que la participación de los beneficios en el volumen total de producción depende básicamente de tres factores relevantes: el nivel de inversión autónoma, las expectativas sobre los beneficios futuros y la propensión marginal al ahorro. Por último, se apuntó que si se postula que la economía se estabiliza en el largo plazo en torno a un nivel de producción temporalmente invariante (tal como lo hace Robinson en su trabajo de 1959), la distribución de la renta es también función de la tasa de interés, de la elasticidad de sustitución entre trabajo y capital y de la propensión marginal al ahorro de deudores y acreedores.

### 3 Revisión de los principales resultados empíricos a nivel internacional

#### 3.1 Demanda agregada y distribución del ingreso

La investigación acerca de la relación empírica existente entre demanda agregada y distribución funcional del ingreso no ha sido muy difundida y, de hecho, siendo prácticamente inexistentes las aplicaciones afines al caso argentino. Es por ello que en esta sección se resumen los principales aportes empíricos existentes en la literatura a fin de proveer un marco de referencia para examinar los resultados obtenidos en la sección 5.

Una de las principales contribuciones en la materia es el trabajo realizado por Bowles y Boyer (1995), quienes analizan la influencia ejercida por los cambios en la distribución del ingreso sobre la tasa de crecimiento económico en un marco de análisis kaleckiano, en base al estudio seminal de Bhaduri y Marglin (1990). La investigación, circunscripta a las economías de Francia, Alemania, Italia, Reino Unido y Estados Unidos, concluye que las primeras tres economías responden a un régimen de acumulación del comandado por los beneficios (en el sentido señalado por Bhaduri y Marglin, op. cit.), mientras que el resto se adecuan a un proceso comandado por los salarios (i.e., la expansión de la economía depende negativamente de la desigualdad en la distribución funcional del ingreso).

Hein y Krämer (1997) analizan la relación teórico-empírica existente entre diferentes patrones de distribución del ingreso y ritmo de acumulación en sectores manufactureros de Francia, Alemania, Reino Unido y Estados Unidos, sobre la base del texto de Bhaduri y Marglin (op. cit.) anteriormente mencionado, a pesar de adoptar ligeras diferencias. La principal conclusión del trabajo es que el ciclo económico que tuvo lugar en estas economías durante la década de 1980 fue liderado por los salarios

Taylor (1996) ofrece una síntesis de los trabajos que examinan el nexo demanda agregada-distribución del ingreso, argumentando que los resultados aparentemente contradictorios de los estudios empíricos pueden ser correctamente interpretados si se toma en cuenta el grado de desarrollo de la economía bajo análisis:

“En muchos países en desarrollo, la demanda responde positivamente a una mayor participación de los asalariados en el ingreso, y no así de los beneficios, haciendo necesarias políticas preactivas que generen las exportaciones y la inversión que absorban la mayor productividad de la economía” (Taylor, op. cit., p. 148; traducción propia).

Y, en el mismo sentido:

“Aunque los resultados econométricos no son definitivos, la evidencia disponible sugiere que la demanda agregada tiende a estar comandada por los beneficios cuando se trata de países industrializados, y por los salarios cuando se trata de países en desarrollo” (op. cit., p. 156; traducción propia)

Partiendo de un modelo kaleckiano, Stockhammer y Onaran (2003) utilizan la metodología de vectores autoregresivos para evaluar la relación empírica existente entre demanda efectiva y distribución del ingreso en el caso de las economías de Estados Unidos, Reino Unido y Francia durante el período

1960-1990. Los resultados de las estimaciones permiten afirmar que el principal determinante del desempleo es la demanda efectiva y que la distribución del ingreso tiene un impacto menor sobre estas dos variables. Bajo la misma especificación econométrica se encuentra que el cambio técnico ejerce un efecto considerable tanto sobre la distribución del ingreso como sobre el nivel de empleo. En principio, la ausencia de una relación significativa entre demanda agregada y distribución del ingreso pareciera ser un resultado contrario a las consideraciones derivadas del marco analítico kaleckiano propuesto por los propios autores.

Sin embargo, en Stockhammer y Onaran (2007) los mismos autores emplean su modelo original (Stockhammer y Onaran, 2003) para examinar el caso de Turquía. En línea con lo señalado por Taylor (op. cit.), el ritmo de crecimiento de este tipo de economías no responde a un proceso liderado por los beneficios con lo cual las mayores tasas de ganancia en el sector transable no redundan necesariamente en una aceleración de la acumulación y/o en una reducción del desempleo. Estos hallazgos permiten a los autores realizar algunas recomendaciones de política económica dignas de ser referenciadas. Por ejemplo, las políticas de ingreso pro-mercado (i.e., regresivas en materia de distribución funcional del ingreso) que tengan por objetivo estimular la inversión en bienes transables no son condición necesaria ni suficiente para asegurar el crecimiento económico. Por el contrario, la consecuente retracción de la demanda doméstica derivada de este tipo de intervención pública podría tener un impacto negativo sobre el crecimiento si la mejora en la competitividad externa no es de magnitud considerable y sostenida a lo largo del tiempo. En segundo lugar, el estudio señala que la demanda efectiva constituye el principal determinante del nivel de empleo, con lo cual los problemas relativos al desempleo y al crecimiento no pueden ser solucionados mediante reducciones del salario real.

Por último, en Ederer y Stockhammer (2007) se analiza la dinámica de la economía francesa bajo los preceptos del aporte original de Stockhammer y Onaran (2003). Los principales hallazgos empíricos del estudio de Ederer y Stockhammer (op. cit.) son que el proceso de acumulación en el caso francés es de comandado por los beneficios, fundamentalmente debido al comportamiento del sector transable de la economía. Si bien la investigación encuentra que el desarrollo del mercado doméstico en Francia está comandado por los salarios, los cambios en la distribución del ingreso a favor del sector productor de bienes transables ejercen una influencia positiva sobre el crecimiento de toda la economía mediante el estímulo de las exportaciones netas. Sobre la base de estos resultados, los autores concluyen que la estrategia de crecimiento vía reducciones salariales en Francia sólo funciona a costa de la ralentización del crecimiento de sus principales socios comerciales y, por tanto, no puede ser sostenida como una estrategia para la generalidad de los países.

En síntesis, los estudios empíricos que examinan el efecto de la distribución del ingreso sobre la demanda agregada y el crecimiento en el caso de las economías desarrolladas parecen condecirse con una explicación de raigambre estructuralista, según la cual el grado de desarrollo de cada economía es clave para determinar el tipo de patrón distributivo que permite sostener al proceso de acumulación. Es decir, en economías donde el sector productivo (y en especial el sector exportador) no haya alcanzado un

grado de desarrollo maduro, el proceso de crecimiento respondería a los salarios, dada la poca capacidad por parte de la inversión de responder positivamente a cambios en la distribución del ingreso que favorezcan a las firmas y a una mayor importancia del mercado interno en el proceso de acumulación, el cual parece siempre estar comandado por los salarios. Al contrario, las economías con un sector productivo consolidado, las cuales poseen típicamente una inserción internacional de relevancia para las economías doméstica, estarían regidas por los beneficios, gracias a la alta sensibilidad de la inversión respecto a cambios en la distribución del ingreso.

Por otro lado, en lo que respecta al análisis del impacto ejercido por la demanda agregada sobre la distribución del ingreso, la mayor parte de los estudios disponibles procura examinar la validez empírica de la curva de Kuznets (1955). Esta relación empírica no lineal se compone de una fase inicial, donde el crecimiento del PIB per cápita se correlaciona positivamente con la desigualdad, debido a la preponderancia de los efectos derivados de la concentración del ahorro en las clases superiores y al impacto inicialmente desigualdador de la industrialización. Luego, una vez alcanzado cierto nivel de PIB per cápita, el accionar del “libre mercado” y los efectos dinámicos de la propia economía conllevaría a una reversión del patrón de correlación positiva entre crecimiento y desigualdad, explicada en esencia por aspectos tecnológicos (en mercados competitivos) y por el progresivo incremento de los salarios en el sector urbano (debido a la movilidad laboral inter-industrial).

La hipótesis de Kuznets (op.cit.) se encuentra fuertemente arraigada en el modelo migratorio de Lewis (1954), que luego fuera retomado y popularizado por Harris y Todaro (1970). La particularidad del enfoque de Kuznets radica en su interés por el análisis de la relación entre crecimiento y desigualdad, asumiendo la existencia de mercados de bienes competitivos, cambio tecnológico exógeno (no relacionado con la estructura inicial de la propiedad de los medios de producción) y libre movilidad factorial.

A efectos de evaluar la relevancia empírica de la curva de Kuznets, Morley (2000) y Alvargonzález, López y Pérez (2004) analizan la relación específica entre crecimiento y desigualdad en América Latina, obteniendo resultados sustancialmente disímiles.

Mientras que para Morley (op. cit.) la información disponible pareciera validar la hipótesis de Kuznets, para Alvargonzález et al (op. cit.), la evidencia empírica existente pareciera ser lo suficientemente robusta como para rechazar la idea de una relación en forma de “U” invertida.

Por su parte, Panigo (2008) confirma que en el caso Latinoamericano no existe ninguna relación estadísticamente significativa entre producto per cápita y la desigualdad.

Otra perspectiva alternativa usualmente abocada al análisis del impacto del crecimiento sobre la distribución del ingreso se relaciona con el enfoque a la Heckscher-Ohlin utilizado por Leamer et al (1998), quienes vinculan las trayectorias de crecimiento con la dotación inicial de recursos de cada región. Estos autores se preguntan de qué manera la abundancia de ciertos factores productivos determina la evolución de los sectores y, por consiguiente, cómo afectan dichas dotaciones al sendero de crecimiento de

las diferentes regiones. En esta línea de investigación, Londoño (2002) presenta evidencia en apoyo a la hipótesis de que el perfil de crecimiento económico determinado por las dotaciones factoriales ha tenido un impacto relevante en la (desigual) distribución personal del ingreso de América Latina.

En definitiva, luego de revisar los aportes empíricos que examinan la relación entre distribución y crecimiento (y a la inversa), poniendo especial énfasis en América Latina, la evidencia existente pareciera ser insuficiente como para confirmar no solamente el orden de causalidad más adecuado, sino también cuál es el signo final de la relación implícita. Es por ello que Bengoa-Calvo y Sánchez-Robles Rute (2004, p. 21), señalan lo siguiente:

No existe consenso teórico acerca de la relación entre inequidad (i.e., la distribución del ingreso y de la riqueza) y crecimiento. Algunas teorías suponen que no existe una relación causal; otras, argumentan que esta relación existe, pero que la misma va desde la inequidad al crecimiento; e incluso también existen teorías que manifiestan que el sentido de causalidad relevante es exactamente el inverso. Incluso, algunos que la relación podría existir bajo ciertas circunstancias particulares. Además, aún suponiendo la existencia de la mencionada relación, otra discusión atañe a si el efecto es de carácter directo, indirecto, positivo o negativo” (traducción propia).

Esta indeterminación de los resultados existentes junto a la carencia de estudios empíricos aplicados específicamente al caso argentino (en particular a aquello que se refiere a la relación entre crecimiento y distribución funcional del ingreso) justifica la necesidad de una aplicación especial al contexto nacional, tal como el que se explicita en la sección 5.

### 3.2 Grado de monopolio y distribución del ingreso

La importancia de los aportes de Kalecki respecto de la relación entre grado de monopolio y distribución del ingreso no han sido explorados empíricamente de manera sistemática por la literatura.

En efecto, no son muchos los trabajos que han examinado esta relación y, en ese sentido, el objetivo del presente acápite consiste en proveer evidencia respecto de la existencia de un nexo causal que opere desde grado de monopolio hacia distribución del ingreso.

Sylos-Labini (1979) analiza la dinámica de los precios y la distribución en las economías de Italia y Estados Unidos, intentando corroborar la hipótesis kaleckiana de formación de precios. El trabajo encuentra evidencia acerca de la existencia de una relación negativa entre el margen sobre los costos aplicado por las firmas de estas economías y el poder de negociación de los sindicatos. Además, siguiendo la diferencia propuesta por Kalecki entre el proceso de formación de precios de los bienes manufacturados y aquel presente en los bienes primarios (i.e., *commodities* y materias primas), se identifica un conflicto de intereses tripartito en materia distributiva entre los trabajadores, el sector industrial y los productores de materias primas. Este tipo de conflicto adquiere un carácter internacional, toda vez que la provisión local de materias primas provenga del exterior, i.e., toda vez que el país deba importar materias primas.

Felipe y Sipin (2004) examinan la competitividad de la economía de Filipinas mediante la medición de los costos laborales unitarios (ULCS, por sus siglas en inglés) en el período 1980-2002. El objetivo es estudiar la relación directa de los ULCS con la distribución funcional del ingreso y la relación de esta última con el ritmo de crecimiento de la capacidad productiva. La discusión de los ULCS desde el punto de vista de la distribución funcional del ingreso puede conducir a incurrir en una falacia que consiste en asociar los menores ULCS con una mayor competitividad internacional, en tanto esta variable representa la participación de la masa salarial en el ingreso nacional y no puede ser utilizada como un indicador de ventajas competitivas. En este sentido, es posible que países con alto ULCS tengan una tasa de crecimiento mayor que aquellos con menores ULCS. Por otro lado, el análisis empírico de la economía filipina muestra que el aumento en el grado de monopolio (definido en un sentido kaleckiano) ha generado una importante reducción del salario real y de la participación de los asalariados en el ingreso nacional.

## 4 Datos y metodología

Para examinar el impacto de la demanda agregada sobre la distribución funcional del ingreso se utilizó una base de datos macroeconómica con información de frecuencia trimestral para el PBI real (a precios de 1993, expresada en millones de pesos), y la participación de los asalariados en el producto para el período 1970-2005<sup>26</sup> ( $WL/PBI$ , no incluye la parte correspondiente de los ingresos derivados de trabajos por cuenta propia).

La primera variable fue construida a partir de datos de la Dirección de Modelos y Proyecciones de la Secretaría de Política Económica del Ministerio de Economía y Finanzas Públicas de la Nación, en tanto que la segunda es una elaboración propia que utilizó información proveniente de la Cuenta de Generación de Ingresos (para el período 1993-2008), de la EPH del INDEC (para aproximar los datos faltantes de la serie entre 1987 y 1993, a partir de las tasas de variación del coeficiente de Gini y elasticidades pre-existentes) y de un estudio elaborado por Lindenboim y otros (op. cit., para el período 1970-1992, llevando hacia atrás la serie oficial con las tasas de variación de las series de participación de asalariados en el PBI de FIDE y Llach y Sanchez).

Por su parte, la evaluación empírica de la relación existente entre grado de monopolio (o poder de mercado) y distribución funcional del ingreso requiere de una fuente de información adicional: las hojas de balance de las firmas que cotizan en Bolsa. Es por ello que se elaboró una base de datos de panel que contiene información contable (de frecuencia trimestral y expresada en dólares corrientes) proveniente de diversas empresas que cotizan en el Mercado de Valores de la Ciudad de Buenos Aires, cubriendo el período 1994-2005 con 2209 observaciones finales para 71 firmas.

En las siguientes sub-secciones se presenta un breve resumen de la metodología de trabajo que, aplicada a la información disponible, ha permitido examinar la relevancia de los interrogantes planteados en la introducción del trabajo.

### 3.3 Modelos VAR-VEC para evaluar el impacto de la demanda agregada sobre la distribución funcional del ingreso

Como se mencionara en la introducción, uno de los principales objetivos del presente estudio radica en la estimación de los efectos de la demanda agregada sobre la participación factorial relativa para el caso de la economía argentina.

Debido a la potencial endogeneidad existente entre las variables examinadas (que operativamente se aproximan mediante el PBI real y la participación de los asalariados en el producto), se computó un sistema de ecuaciones simultáneas del tipo VAR-VEC (modelos de vectores autorregresivos, sin y con corrección de errores, respectivamente).

---

<sup>26</sup> El corte en el año 2005 se debe a la disponibilidad de información existente (al momento de desarrollar el presente documento) para la estimación de la variable “grado de monopolio”, intentando mantener así la simetría entre las dos secciones del análisis empírico.

Siguiendo el enfoque desarrollado por Johansen (1991, 1995) e implementado en el caso argentino por Carrera, Féliz y Panigo (1998), entre otros, se empleó un procedimiento en cuatro etapas que incluyó:

1. La evaluación del orden de integración de las series examinadas (como requisito inicial para evaluar la existencia de una potencial relación de largo plazo entre las mismas);
2. La implementación de distintas especificaciones del test de la traza de Johansen (1991) para evaluar la potencial cointegración de las series;
3. La estimación de diversos modelos VAR-VEC para obtener un análisis de sensibilidad de los resultados (debido a que la circularidad existente entre el test de Johansen y el de rezagos óptimos conlleva a la necesidad de efectuar este tipo de evaluación transversal de los resultados a partir de especificaciones alternativas de los modelos de vectores autorregresivos asumiendo, según el caso, la presencia o ausencia de corrección de errores, y distintos números de rezagos); y
4. La evaluación del impacto de un *shock* en la demanda agregada (o más específicamente en el PBI) sobre la distribución funcional del ingreso (en este caso, la participación de los asalariados en el PBI), a partir de las funciones impulso-respuesta de los distintos modelos (sintetizadas en un solo gráfico que reporta los valores medios y desvíos estándar para los modelos VAR y VEC, respectivamente).

En lo que respecta a las características formales de la tercera etapa (la estimación de los modelos), el análisis empírico se realizó a partir de la siguiente especificación general:

$$\Delta PBI_t = \sum_{i=1}^{k-1} \Psi_i^1 \Delta PBI_{t-i} + \sum_{i=1}^{k-1} \Phi_i^1 \Delta(WL/PBI)_{t-i} + \alpha^1 [PBI_{t-1} - \beta(WL/PBI)_{t-1}] + \mu^1 + \varepsilon_t^1 \quad (28)$$

$$\Delta(WL/PBI)_t = \sum_{i=1}^{k-1} \Psi_i^2 \Delta PBI_{t-i} + \sum_{i=1}^{k-1} \Phi_i^2 \Delta(WL/PBI)_{t-i} + \alpha^2 [PBI_{t-1} - \beta(WL/PBI)_{t-1}] + \mu^2 + \varepsilon_t^2 \quad (29)$$

donde  $\Delta$  es el operador de primeras diferencias, en tanto que  $\Psi_i^1$ ,  $\Psi_i^2$ ,  $\Phi_i^1$  y  $\Phi_i^2$  representan, respectivamente, los vectores de coeficientes de corto plazo que relacionan los distintos rezagos de la variación en el PBI con la propia variación del PBI, a dichos rezagos con la variación en la participación de los asalariados en el PBI, a los rezagos de la participación de los asalariados en el producto con la variación en el PBI y a los mismos rezagos con la propia variación en la participación de los asalariados en el producto. Por su parte,  $\beta$ ,  $\alpha^1$  y  $\alpha^2$  representan, respectivamente, al coeficiente de largo plazo para la relación examinada, a la velocidad de convergencia del PBI a su valor de largo plazo y a la velocidad de convergencia de la participación de los asalariados en el PBI a su valor de largo plazo. Finalmente,  $\mu^1$  y  $\mu^2$  son las constantes de cada ecuación, en tanto que  $\varepsilon_t^1$  y  $\varepsilon_t^2$  son los términos de error del sistema de ecuaciones, los cuales se suponen que cumplen las propiedades deseables para la estimación (son gaussianos, homocedásticos y no correlacionados).

### 3.4 Metodología para el análisis empírico de la relación entre grado de monopolio y distribución funcional del ingreso

Desde un punto de vista teórico, la relación existente entre grado de monopolio y distribución funcional del ingreso es bastante sencilla e intuitiva (ver subsecciones 2.3 y 2.4). Sin embargo, la evaluación empírica de dicha relación involucra un problema esencial: el grado de monopolio (o poder de mercado) no es una variable directamente observable. Es por ello que la misma debe ser aproximada mediante alguna otra variable que, correlacionada directa o indirectamente a través de ciertos supuestos teóricos, permita dar cuenta de la evolución de la variable “latente”.

Durante años, la variable *proxy* utilizada ha sido algún tipo de indicador de concentración de la estructura productiva (índice de Herfindahl-Hirschman) debido a la notable aceptación alcanzada por el paradigma “estructura-conducta-performance” desarrollado por Bain (1956).<sup>27</sup> Sin embargo, la literatura más reciente ha cuestionado radicalmente esta aproximación, señalando dos críticas sustanciales: i) en economías globalmente integradas, resulta particularmente difícil establecer cuál es el mercado relevante para calcular el índice de concentración; y, lo que es más importante aún, ii) para establecer cuál es el poder de mercado efectivo, no importa realmente cuántas firmas operan en un segmento particular, sino más bien su comportamiento real.<sup>28</sup>

Una aproximación alternativa, crecientemente popular en la rama de organización industrial, es la que estima el poder de mercado en base a una *proxy* de la movilidad intersectorial de capitales.<sup>29</sup> Bajo la hipótesis clásica de que en una economía predominantemente competitiva la movilidad de capitales asegura que los diferenciales de rentabilidad entre sectores y firmas desaparezcan rápidamente, este enfoque plantea que el poder de mercado es inversamente proporcional al grado de persistencia de las rentabilidades relativas.<sup>30</sup>

La metodología estándar para implementar esta metodología consiste en utilizar diversos estimadores de panel a efectos de obtener los coeficientes de una ecuación autorregresiva para la rentabilidad relativa de cada firma, focalizando el análisis sobre el coeficiente relacionado al primer rezago de la variable dependiente (persistencia de corto plazo) y sobre el resultado del test F relacionado a la significatividad de los efectos individuales (heterogeneidad individual no observable asociada a los diferenciales de rentabilidad relativa de largo plazo entre las distintas firmas del panel).

Formalmente, el modelo a estimar es el siguiente:

---

<sup>27</sup> Como ejemplos de este enfoque se destacan las contribuciones de Domowitz y otros (1986), o Schmalensee (1989).

<sup>28</sup> Ver al respecto Demsetz (1973), Baumol (1982), Baumol y otros (1982), Sutton (1991), Federal Trade Commission (1992) y European Commission (1998), entre otros.

<sup>29</sup> El enfoque de las elasticidades (desarrollado, entre otros, por Bresnahan, 1982; Porter, 1983; Baker y Bresnahan, 1988; y Scheffman y Spillet, 1987), no implementado en la presente investigación, puede verse como una tercera aproximación alternativa para el análisis empírico del grado de monopolio, tal como enfatiza Motta (2004).

<sup>30</sup> Como referencias obligadas para esta perspectiva véase Mueller (1986, 1990), Schohl (1990), Goddard y Wilson (1999) y Glen y otros (2001).

$$(EBITDA_{i,t} - \overline{EBITDA}_t) = \rho(EBITDA_{i,t-1} - \overline{EBITDA}_{t-1}) + \mu_i + \nu_t \quad (30)$$

donde los sub-índices  $i$  y  $t$  identifican, respectivamente, la firma y la fecha,  $EBITDA_i$  es la tasa de rentabilidad de la firma  $i$  antes de impuestos, intereses y amortizaciones, y  $\overline{EBITDA}$  es el promedio simple entre las distintas firmas de la misma variable, de manera que  $(EBITDA_{i,t} - \overline{EBITDA}_t)$  es la rentabilidad relativa de la firma  $i$  en el momento  $t$ .

En la ecuación (30) el coeficiente autorregresivo  $\rho$  es el parámetro de interés y representa al grado de persistencia promedio (entre firmas) de las rentabilidades relativas examinadas, en tanto que las constantes individuales  $\mu_i$  (estimadas por efectos fijos o efectos aleatorios) dan cuenta de los diferenciales de largo plazo en dichas rentabilidades. Finalmente,  $\nu_t$  representa los errores de estimación del modelo.

Siguiendo el procedimiento de triangulación metodológica (o análisis de sensibilidad) desarrollado por Grandes y otros (2007), se compararon los resultados obtenidos a partir de efectos aleatorios (RE), efectos fijos (FE), efectos fijos con corrección por autocorrelación (FE-AR), efectos aleatorios con corrección por autocorrelación (RE-AR) y mínimos cuadrados generalizados (GLS-FE y GLS-RE).

La idea de examinar los resultados de distintos estimadores, en lugar de elegir un estimador en particular en base a los resultados de una secuencia de test de especificación, radica en la debilidad de los test en contextos de muestras pequeñas y la invalidez de los mismos cuando sus (usualmente restrictivos) supuestos subyacentes no son aplicables a la muestra en cuestión. En efecto, aún cuando se apliquen: 1) el test de Hausman para chequear la consistencia del estimador de efectos aleatorios; 2) el test de Wooldridge para examinar la existencia de correlación serial; 3) el test de Wald modificado para evaluar la existencia de heterocedasticidad; y 4) el test de significatividad global de los efectos individuales (o heterogeneidad individual no observable); no es posible afirmar con certeza cuál de los estimadores es el más apropiado debido a que cada uno de los test previamente mencionados presenta diversos problemas y debilidades (ver al respecto, Grandes y otros, op. cit.). Es por ello que en la sección empírica se aplicó un análisis de sensibilidad que hizo posible diferenciar los resultados robustos de los inestables.

Una vez examinada la robustez de los resultados, se construyó una serie de tiempo para el coeficiente  $\rho$  mediante la estimación *rolling* (con ventanas móviles de 16 trimestres) de la ecuación (30), utilizando el estimador de panel más apropiado según los diversos tests de especificación (no por ello desconociendo que dichos test tienen bajo poder para muestras pequeñas y que, por lo tanto, posteriores investigaciones deberían incluir un análisis de sensibilidad adicional que permita obtener series *rolling* de  $\rho$  en base a otros estimadores de panel).

En una instancia final, se estimó la siguiente ecuación:

$$\left( \frac{WL}{PBI} \right)_t = a + b\rho_{i,t-16}^{roll} + ct + I_t^{criss} + \xi_t \quad (31)$$

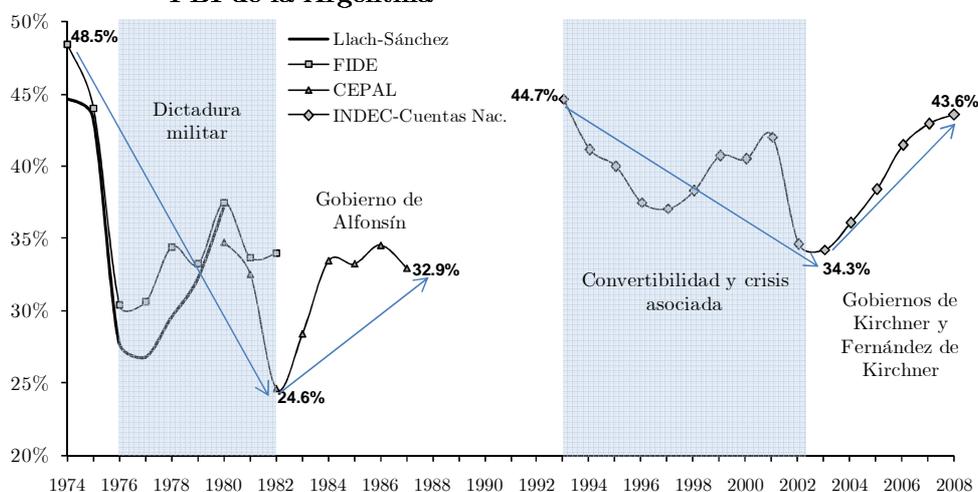
a fin de explicar la evolución de la participación de los asalariados en el producto  $\left(\frac{WL}{PBI}\right)$  en función de la estimación *rolling* de  $\rho$  ( $\rho_{t,t-16}^{roll}$ ), una constante ( $a$ ), una tendencia ( $t$ ) y una variable *dummy* para el período 2002-2005 (fase aguda de la crisis y período de recuperación posterior).

## 5 Aplicación empírica al caso argentino

A partir del “Rodrigazo” y, principalmente, el golpe de estado de 1976, la participación de los asalariados en el PBI se reduce drásticamente como consecuencia de la inflación, la represión sindical, el congelamiento de los salarios y diversas medidas implementadas por la última dictadura militar para “disciplinar” a los trabajadores, intentando garantizar un elevada tasa de rentabilidad para los sectores más concentrados del empresariado local.<sup>31</sup>

Con el retorno de la democracia, y hasta 1984, la participación de los asalariados en el PBI se recupera levemente, estancándose luego (hasta 1987, último dato disponible de las series no oficiales) en un nivel que se encuentra 15 puntos porcentuales por debajo del alcanzado a fines de 1974.

**Gráfico 1. Participación de los asalariados en el PBI de la Argentina**



Fuente: elaboración propia en base a datos de Lindenboim et al (op. cit.) y Dirección Nacional de Cuentas Nacionales. Nota: Para el análisis econométrico de la sección 4, la serie oficial fue llevada hacia atrás con las tasas de variación del coeficiente del Gini (entre 1987 y 1993, multiplicadas por la elasticidad Gini de la participación de los asalariados en el PBI) y con las tasas de variación de las series de Llach y Sánchez y FIDE (para el período 1974-1987). El dato para 2008 es estimado.

Entre 1987 y 1993 se produce un bache de información que no nos permite evaluar de manera precisa la dinámica distributiva en términos factoriales, aunque sí existen datos sobre distribución personal del ingreso (coeficiente de Gini) que pueden utilizarse para aproximar la evolución de la participación de los trabajadores en el PBI. Con la información disponible, y suponiendo que se mantienen las elasticidades pre-existentes (que relacionan a la participación de los asalariados en el PBI con el coeficiente de GINI del ingreso per cápita familiar: -0.6), se obtiene una fuerte reducción de la participación de los asalariados en el PBI entre 1987 y 1990

<sup>31</sup> “A partir de la dictadura militar, y de las profundas transformaciones económicas, políticas y sociales que acompañaron la mayor derrota popular del siglo XX, la situación anterior se replanteó drásticamente. De allí en más, los acreedores externos y el capital concentrado interno -constituido a partir de entonces por los conglomerados extranjeros y los grupos económicos locales- pasan a controlar el proceso económico con base en la sobreexplotación de los trabajadores y una férrea subordinación del Estado a sus intereses particulares” (Basualdo, 2001: 39).

(de aprox. un 15%) que no logra ser compensada por la recuperación posterior (entre 1990 y 1993) del 10%.

Desde 1993 en adelante se encuentran disponibles las cifras oficiales de distribución funcional del ingreso que no son estrictamente comparables con las series pre-existentes de las distintas consultoras que se describen en el gráfico 1.<sup>32</sup> Esta limitación para las comparaciones hacia atrás no inhibe la posibilidad de desarrollar un análisis temporal acerca de la evolución de la participación de los asalariados en el PBI desde 1993 a la fecha. Este último período puede dividirse en dos etapas: la Convertibilidad y su crisis (1993-2002) y el nuevo modelo de desarrollo de crecimiento con equidad (desde 2003 en adelante). Mientras que la primer etapa se caracteriza por una caída secular del empleo y el poder adquisitivo de los trabajadores (con el consecuente impacto negativo en la participación de los trabajadores en el PBI), el período 2003-2008 (último dato disponible de fuentes oficiales) se identifica como el de mayor incremento consecutivo de la participación los asalariados en el PBI (nunca antes se habían registrado 5 años consecutivos de aumento en esta serie).<sup>33</sup>

Estos resultados no solamente reafirman la importancia del debate en torno a la cuestión distributiva, sino que también son relevantes desde un punto de vista conceptual y práctico para rechazar la validez (al menos para el caso argentino) de las afirmaciones vertidas por Bowley (1927), Keynes (1939), Kalecki (1938a), Robinson (1942), Kaldor (1955-56) y Weintraub (1959), entre otros, acerca de la “llamativa” constancia de la distribución funcional del ingreso. Este “hecho estilizado” para las economías industriales, ha sido comúnmente (y poco cautelosamente) extrapolado a las economías en desarrollo, a efectos de ser utilizado como excusa pseudo-empírica para minimizar la importancia del análisis de la distribución en términos funcionales y naturalizar la distribución personal existente.

En este sentido, la evidencia disponible durante los últimos 30 años de la historia económica argentina muestra la vital importancia de recuperar el análisis distributivo desde una perspectiva funcional. Es por ello que en las siguientes secciones se examinan en qué medida los determinantes keynesianos-poskeynesianos típicos de la distribución funcional del ingreso contribuyen a explicar el comportamiento de la participación de los asalariados en el PBI argentino.

#### 4.1 Demanda agregada y distribución funcional del ingreso en Argentina

Como se explicitara en la sección metodológica, la evaluación del impacto de la demanda agregada sobre la participación de los trabajadores en el producto requiere controlar por la potencial existencia de endogeneidad, utilizando un modelo de vectores autorregresivos.

---

<sup>32</sup> A partir de 2006, la Dirección Nacional de Cuentas Nacionales comienza a publicar nuevamente datos oficiales acerca de la distribución funcional del ingreso en Argentina (desde 1993 en adelante).

<sup>33</sup> Según datos de Lindenboim et al (op. cit.), para encontrar un período similar habría que retrotraerse hasta 1963, año a partir del cual se registraron 4 años consecutivos de aumento de la participación de los asalariados en el PBI.

Sin negar la necesidad de desarrollar un modelo estructural que permita dar cuenta de los intrincados nexos causales que pueden explicar las relaciones subyacentes, la utilización de modelos VAR-VEC bivariados puede proveer de cierta información preliminar sumamente esclarecedora.<sup>34</sup>

Para el caso argentino, y con la información disponible que se describe en la sección 3, se procedió a estimar diversas especificaciones, conforme al protocolo habitual consistente en los siguientes pasos:

1. Testeo de raíces unitarias;
2. Evaluación de potenciales relaciones de cointegración;
3. Estimación del modelo y análisis de sensibilidad;
4. Discusión de los resultados en base a funciones impulso-respuesta.

En lo que respecta a los tests de raíces unitarias, se implementaron una serie de especificaciones alternativas de los tests ADF (Dickey y Fuller, 1979) y Phillips-Perron (1988), cuyos resultados se reportan en la tabla 1.<sup>35</sup>

**Tabla 1. Probabilidades de las hipótesis nulas de raíz unitarias bajo diversos test y especificaciones alternativas del componente determinístico de los mismos. Argentina, 1974-2005**

	Componente determinístico del test	PBI real (desest.)	WL/Q (desest.)
ADF	Ninguno	0.97	0.15
	Constante	0.96	0.54
	Constante y tendencia	0.62*	0.20*
Phillips-Perron	Ninguno	0.97	0.26*
	Constante	0.94	0.34
	Constante y tendencia	0.52*	0.23

Fuente: elaboración propia en base a datos de la DMP (MECON), de la Cuenta de Generación de Ingresos (INDEC) y de Lindenboim y otros (op. cit.). Nota: las probabilidades remarcadas con “\*” son aquellas que corresponden a las mejores especificaciones del componente determinístico en cada caso.

Como puede apreciarse, la hipótesis nula de raíz unitaria no puede rechazarse en ambas series, independientemente del test y de la especificación del componente determinístico que se utilice.

La existencia de series no estacionarias es una condición necesaria pero no suficiente para la existencia de cointegración entre las variables examinadas. Para ello, es necesario implementar alguno de los tests de Johansen (1988, 1995). Siguiendo el procedimiento de Carrera, Féliz y Panigo (op. cit.), se ha utilizado el test de la traza, uno de los más comúnmente empleados para este propósito.

<sup>34</sup> Ver al respecto Carrera, Féliz y Panigo (op. cit.).

<sup>35</sup> El bajo poder de los test de raíces unitarias para muestras pequeñas es un consenso generalizado entre los econométricos. Es por ello que se recomienda habitualmente aplicar una amplia batería de tests alternativos (y con distintas hipótesis nulas) para examinar la robustez de las estimaciones. Sin embargo, un trabajo reciente de Carrera, Féliz y Panigo (2003) demuestra que, para el caso de la gran mayoría de las variables macroeconómicas argentinas, la hipótesis de no estacionariedad no pareciera poder rechazarse más allá del test utilizado.

Debido a la circularidad existente entre el número de rezagos óptimo y la cantidad óptima de vectores de cointegración, se presenta en la tabla 2 un análisis de sensibilidad del test de Johansen a distintas especificaciones del componente determinístico de las series, ecuaciones de cointegración y diversos rezagos en las variables dependientes.

**Tabla 2. Número de vectores de cointegración más apropiados según el test de la traza de Johansen, para distintas especificaciones y diversos números de rezagos. Resultados para Argentina, 1974-2005**

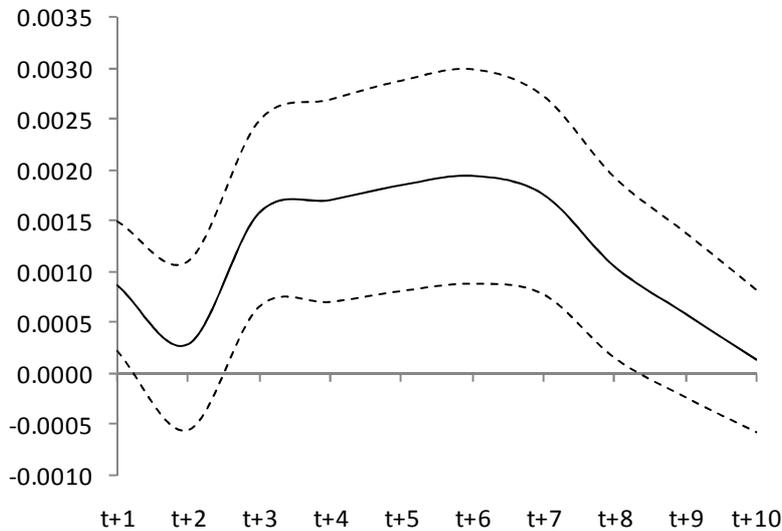
Tendencia en las series	Componente determinístico en la ecuación de cointegración	Rezagos				
		1	2	3	4	5
Ninguna	Ninguno	0	0	0	0	0
Ninguna	Constante	1	0	0	0	1
Lineal	Constante	1	1	0	1	1
Lineal	Constante y tendencia	1	0	0	0	0

Nota: las variables incluidas para el test de cointegración son el PBI real (a precios de 1993) y la participación de los asalariados en el producto. El tipo de test de Johansen utilizado es el de la traza. Resultados similares se obtienen a partir del test de máximo autovalor.

Se aprecia en la tabla 2 que, como es usual en los estudios que utilizan modelos VEC (aunque sea generalmente ocultado), no es posible determinar con certeza cuál es la especificación econométrica más apropiada para estimar el modelo de ecuaciones simultáneas. Es por ello que optó por la implementación de un nuevo análisis de sensibilidad, estimando un VAR irrestricto (en primeras diferencias) y tres VEC con un vector de cointegración y distintas especificaciones de los componentes determinísticos (con una cantidad de rezagos óptima para cada caso determinada por el test de Akaike).

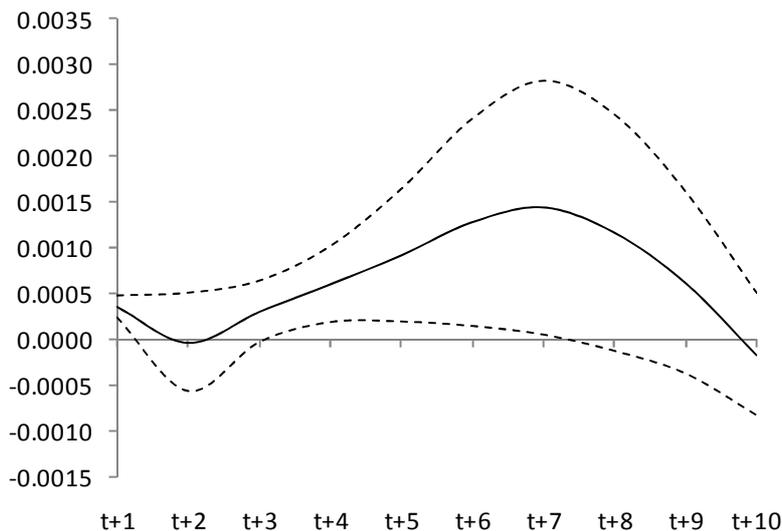
Por una cuestión de espacio no se reportan las salidas de regresión de los distintos modelos, sino que se resumen sus principales resultados (funciones impulso-respuesta) en los gráficos que se presentan a continuación.

**Gráfico 2. Resultados del modelo VAR (Argentina, 1974-2005). Respuesta de la participación de los asalariados en el PBI ante un *shock* de un desvío estándar en el PBI real**



Nota: resultados promedio (línea continua) e intervalo de confianza (derivado de simulaciones de Montecarlo y definido por el rango entre las líneas punteadas) para la especificación VAR irrestricta. Para el período examinado, el *shock* del PBI real es de aproximadamente 5500 millones de pesos a valores de 1993.

**Gráfico 3. Resultados del modelo VEC (Argentina, 1974-2005). Respuesta de la participación de los asalariados en el PBI ante un *shock* de un desvío estándar en el PBI real**



Nota: resultados promedio (línea continua) e intervalo de confianza (derivado del desvío estándar de las respuestas obtenidas para distintas especificaciones del modelo VEC y definido por el rango entre las líneas punteadas) para la especificación VAR irrestricta. Para el período examinado, el *shock* del PBI real es de aproximadamente 5500 millones de pesos a valores de 1993.

Con diferencias de segundo orden, tanto en la dinámica de las respuestas cuanto en la dimensión de las mismas se aprecia un impacto levemente positivo del PBI (*proxy* de la demanda agregada) sobre la participación de los trabajadores en el producto, tanto en los modelos VAR, cuanto en las especificaciones VEC. Este resultado pareciera contradecir las hipótesis poskeynesianas tradicionales, dando mayor sustento a la hipótesis clásica que se desprende de los textos de Smith [1776](1994) y Ricardo [1817](1959).

Sin embargo, la magnitud del efecto observado es sustancialmente pequeña y no significativamente distinta de cero, tanto en el corto como en el mediano plazo (a partir del octavo trimestre luego del *shock*). De esta manera, si la participación de los asalariados argentinos en el producto se redujo sustancialmente en los últimos 30 años, esto no puede ser explicado por la evolución de la demanda agregada en dicho período, sino que pareciera estar relacionado a otro tipo de determinantes de carácter más estructural (es decir, institucionales, sociales y/o políticos).

#### 4.2 Grado de monopolio y distribución funcional del ingreso en Argentina

En la introducción se enfatizó el hecho de que uno de los aportes poskeynesianos más relevantes para la temática aquí examinada consiste en haber recuperado la tradición iniciada por Marx [1867](1994), Lenin [1916](1948) y Luxembourg [1913](2003) en lo que respecta a la relación entre poder de mercado y distribución funcional del ingreso. En este sentido, las diversas contribuciones de Kalecki y Robinson reexaminadas en el marco teórico resultan particularmente esclarecedoras para comprender que, allí donde la norma es la competencia imperfecta habrá necesariamente explotación de la mano de obra y, consecuentemente, cuanto mayor sea el grado de monopolio, menor será la participación de los asalariados en el PBI.

Utilizando la metodología descrita en la sección 3.2, se ha evaluado el impacto de un aumento en el grado de monopolio sobre la distribución funcional del ingreso en el caso argentino. En este sentido, los resultados de la presente sección pueden verse como un aporte complementario al análisis del impacto económico de las prácticas no competitivas en Argentina, que se desarrollara oportunamente a partir de diversas contribuciones de Azpiazu, Basualdo, Khavisse.<sup>36</sup>

Como se remarcará oportunamente en dicha sección, la clave del proceso metodológico consiste en construir una serie representativa de la evolución del grado de monopolio, aproximándola a partir de la evolución temporal de la autocorrelación de las rentabilidades relativas para las firmas que cotizan en Bolsa. Cuanto mayor sea la persistencia de dichas rentabilidades, mayor será el indicio de existencia de barreras a la entrada en las distintas actividades y, por lo tanto, mayor evidencia a favor de la prevalencia de prácticas no competitivas.

---

<sup>36</sup> Véase, por ejemplo, Azpiazu y Khavisse (1983), Azpiazu y Basualdo, (1989), Basualdo y Khavisse (1993), Basualdo (1995), Azpiazu (1998), Basualdo (2000), Azpiazu y Basualdo (2001), o Azpiazu, Basualdo y Khavisse (2004).

A tales efectos, se ha estimado de manera *rolling-panel* (datos de panel con ventanas móviles de 16 trimestres) la ecuación (30) a partir del estimador más robusto según los diversos test de especificación (GLS-FE).

Al obtener las estimaciones *rolling* de la persistencia de las rentabilidades relativas se aprecia que la variable *proxy* del grado de monopolio crece fuertemente desde 1999 hasta fines del 2002, para luego decaer de manera progresiva desde 2003 en adelante. Conforme a las predicciones de Kalecki (contraciclicidad del poder de mercado), el fuerte crecimiento del producto en los últimos años ha reducido el grado de monopolio de nuestra economía.

Una vez discutidas las características más salientes de la dinámica del grado de monopolio, se pueden examinar de manera más apropiada los resultados de las diversas estimaciones econométricas de la ecuación (31). En la tabla 8 se reportan los coeficientes y estadísticos más relevantes al respecto:

**Tabla 8. Resultados de las estimaciones alternativas para el modelo de distribución funcional en base al grado de monopolio. Argentina, 1998-2005**

	(1)	(2)	(3)
Grado de monopolio	-0.288*** [0.038]	-0.118*** [0.018]	-0.519*** [0.120]
Constante	0.343*** [0.006]	0.469*** [0.041]	-0.833 [0.889]
<i>Dummy</i> crisis		-0.039*** [0.006]	-0.132*** [0.022]
Tendencia		-0.001*** [0.0003]	-0.002 [0.006]
Observaciones	30	30	28
R <sup>2</sup>	0.67	0.95	0.91
DW	0.62	1.29	1.94
Prob. F test	0	0	0
Prob. LM test			0.99
Prob. Jarque-Bera test			0.74
Prob. ARCH test			0.35

Nota: la variable dependiente es la participación de los asalariados en el PBI. El grado de monopolio se obtiene a partir de una estimación *rolling* (con ventanas móviles de 16 trimestres) de la ecuación (32), guardando para cada ventana muestral el coeficiente correspondiente al primer rezago de la variable dependiente y generando así una serie de tiempo para utilizar como variable explicativa. La diferencia entre la columna (2) y la columna (3) radica en que en esta última, la ecuación (33) ha sido re-expresada en logaritmos (para interpretar los coeficientes como elasticidades) y corregida por un término adicional AR(2).

En términos generales se aprecia que el ajuste de la ecuación a los datos es bastante preciso (ver los valores del R<sup>2</sup>), especialmente en la especificación logarítmica de la columna (3). Con esta especificación, no solamente el grado de monopolio resulta particularmente significativo para explicar la participación de los asalariados en el PBI (con una elasticidad de -0.52), sino que los diversos test de especificación parecieran dar la idea de que la ecuación no padece los problemas econométricos tradicionales (no significatividad de las variables explicativas, autocorrelación de los errores, heterocedasticidad y no normalidad de los residuos).

De esta manera, y remarcando que la escasez de observaciones induce a la precaución en la interpretación de los resultados, pareciera que buena parte de la caída en la participación de los asalariados en el producto que se aprecia entre fines de 2001 y mediados de 2003 estaría explicada por el fuerte aumento del grado de monopolio que se verifica en forma concomitante, con una relación funcional que implica que, por cada incremento del 1% en esta última variable, la participación de los asalariados en el producto se reduce un 0.52%. Desde fines de 2003 esta dinámica se revierte, en tanto se aprecian mejoras distributivas considerables, fundamentalmente debido a la recuperación de los salarios reales y los niveles de ocupación, junto a una progresiva caída significativa del grado de monopolio.

## 6 Conclusiones

El presente documento desarrolla un novedoso análisis para la relación entre demanda agregada, grado de monopolio y participación de los trabajadores en el PBI.

En primer lugar se desataca el hecho de que la demanda agregada juega un papel central en materia distributiva tanto en Keynes, como en Kaldor, Kalecki y Robinson. Para todos estos autores existiría una relación negativa entre el crecimiento de la demanda agregada y la participación de los asalariados en el producto. Para Keynes (1936), Kaldor (1955-56, 1957) y Robinson (1962) ello obedecería a una relación positiva entre crecimiento e inflación no compensada por aumentos salariales equiproporcionales, en tanto que para Kalecki [1933](1971), la misma relación se derivaría de un ahorro progresivo de mano de obra (con salarios nominales dados) a medida que se incrementan las ventas, debido a la existencia de “trabajo jerárquico”. Sobre este punto, tanto Keynes (1939) como Kaldor (1975) modificaron progresivamente sus opiniones al respecto: ambos autores reconocieron que, debido a la existencia de capacidad ociosa o rendimientos crecientes a escala, la relación entre demanda agregada y distribución funcional del ingreso podría apartarse de los cánones keynesianos-poskeynesianos más tradicionales.

En lo que respecta al grado de monopolio, y más allá de la concesión de Keynes (1939) a Kalecki ([1933]1971, 1938a, 1938b), resulta evidente que de los autores examinados, solamente éste último y Robinson [1933](1946) parecieran ver en esta variable un elemento clave para la dinámica de las participaciones factoriales relativas. Tanto Kalecki cuanto Robinson resaltaron el papel de las prácticas no competitivas en el proceso de formación de precios y su impacto sobre la distribución funcional del ingreso. No obstante ello, mientras que los aportes de Robinson fueron principalmente microeconómicos, el enfoque kaleckiano incluye adicionalmente diversos aspectos macroeconómicos asociados a la evolución del poder de mercado. En este sentido, aún cuando ambos autores continúan con el legado de Marx [1867](1994), Lenin [1916](1948) y Luxembourg [1913](2003), la perspectiva adoptada por Kalecki ([1933]1971, 1938a, 1938b) pareciera más afín al enfoque clásico, en tanto que los aportes de Robinson [1933](1946) se encuentran más influidos por el ascendente de Marshall [1890](1990) en Cambridge.

Los resultados obtenidos para Argentina entre 1976 y 2005 confirman que el supuesto de constancia de las participaciones factoriales relativas (común a los autores examinados en el presente documento) queda completamente descartado. Las fluctuaciones observadas son por demás elocuentes: la participación de los asalariados en el PIB tuvo picos de aproximadamente 56% a comienzos de los 70, con vaivenes sistemáticos en los años 80, un descenso marcado durante la década de 1990 y principios del nuevo siglo, y una recuperación significativa en los últimos años.

En cuanto a la demanda agregada como determinante de la participación de los asalariados en el PBI, los resultados obtenidos para el período 1976-2005 rechazan la contraciclicidad aducida por los autores keynesianos y poskeynesianos no kaleckianos, reportando una relación (débilmente) positiva entre dichas variables. En este sentido, los resultados parecieran respaldar los argumentos clásicos de Smith [1776](1994) y Ricardo

[1817](1959) quienes, por diferentes razones, sostenían que los asalariados mejoraban su participación en el ingreso con el crecimiento de la economía.

Por el contrario, la relación entre poder de mercado y distribución funcional del ingreso no solamente resulta mucho más significativa que la que se obtiene para la relación precedente, sino que pareciera reproducir fielmente las intuiciones poskeynesianas básicas. El aumento significativo del grado de monopolio en Argentina (para el período 1999-mediados de 2003) se encuentra fuertemente asociado al deterioro de la participación de los asalariados en el PBI, mientras que el incremento de esta última variable en los últimos años se vincula estrechamente con una progresiva disminución de nuestra variable *proxy* de poder de mercado.

## Referencias

- [1]. Altimir, O. (1986). "Estimaciones de la distribución del ingreso en la Argentina, 1953-1980," *Desarrollo Económico* 100(25): 521-566.
- [2]. Altimir, O. y L. Beccaria (1999). "Distribución del ingreso en la Argentina," Serie Reformas Económicas 40, CEPAL.
- [3]. Altimir, O., L. Beccaria y M. González Rozada (2000). "La evolución de la distribución del ingreso familiar en Argentina: un análisis de sus determinantes," Manuscrito, Maestría en Finanzas Públicas Provinciales y Municipales de la Facultad de Ciencias Económicas de la Universidad de La Plata.
- [4]. Altimir, O., L. Beccaria y M. González Rozada (2002). "La distribución del ingreso en Argentina. 1974-2000," *Revista de la CEPAL* 78: 55-85.
- [5]. Alvargonzález, M., A. López y R. Pérez (2004). "Growth-inequality relationship. An analytical approach and some evidence for Latin America," *Applied Econometrics and International Development* 4-2: 91-108.
- [6]. Asimakopulos, A. (1988). *Theories of income distribution*. Kluwer Academic Publishers.
- [7]. Atkinson, T. y F. Bourguignon (2000). *Handbook of income distribution*. Elsevier.
- [8]. Azpiazu, D. (1998). *La concentración en la industria argentina a mediados de los años noventa*. Buenos Aires: EUDEBA/FLACSO.
- [9]. Azpiazu, D. y Basualdo, E. (1989). *Cara y contracara de los grupos económicos: crisis del estado y promoción industrial*. Buenos Aires: Editorial Cántaro.
- [10]. Azpiazu, D. y Basualdo, E. (2001). "Concentración económica y regulación de los servicios públicos," *Enoikos* 19: 180-192.
- [11]. Azpiazu, D. y Khavisse, M. (1983). "La concentración en la industria argentina en 1974," Centro de Economía Transnacional, Instituto para América Latina, manuscrito.
- [12]. Azpiazu, D., Basualdo, E. y Khavisse, M. (2004). *El nuevo poder económico en la Argentina de los años 80*. Buenos Aires: Siglo XXI Editores Argentina, Colección Economía Política Argentina.
- [13]. Bain, J. (1956). *Barriers to new competition, their character and consequences in manufacturing industries*. Harvard University Press.
- [14]. Baker, J y T. Bresnahan (1988). "Estimating the residual demand curve facing a single firm," *International Journal of Industrial Organization*. 6(3): 283-300.
- [15]. Baran, P. y P. Sweezy (1966). *Monopoly capital: An essay on the American economic and social order*. Monthly Review Press.
- [16]. Basualdo, E. (1995). "El nuevo poder terrateniente: una respuesta," *Revista Realidad Económica* 132: 126-149.

- [17]. Basualdo, E. (2000). *Concentración y centralización del capital en la Argentina durante la década de los noventa. Una aproximación a través de la reestructuración económica y el comportamiento de los grupos económicos y los capitales extranjeros*. Buenos Aires: FLACSO/Editorial UNQUI/IDEP, Colección Economía Política Argentina.
- [18]. Basualdo, E. (2001). *Sistema político y modelo de acumulación en la Argentina*. Universidad Nacional de Quilmes Ediciones.
- [19]. Basualdo, E. y Khavisse, M. (1993). *El nuevo poder terrateniente. Investigación sobre los nuevos y viejos propietarios de tierras de la Provincia de Buenos Aires*. Buenos Aires: Editorial Planeta.
- [20]. Baumol, W. (1982). "Contestable markets: An uprising in the theory of industry structure," *American Economic Review* 72(1): 1-15.
- [21]. Baumol, W., J. Panzar and R. Willing (1982). *Contestable markets and the theory of industry structure*. Harcourt Brace Jovanovich.
- [22]. Bebczuk, R. y L. Gasparini (2000). "Globalisation and inequality: the case of Argentina," *Poverty and Income Inequality in Developing Countries*, CEDERS and OECD, Marseilles.
- [23]. Beccaria, L. (1991). "Distribución del ingreso en la Argentina: explorando lo sucedido desde mediados de los setenta," *Desarrollo Económico* 123(31): 319-338.
- [24]. Beccaria, L. (1993). "Estancamiento y distribución del ingreso," en Minujín, A. (comp.): *Desigualdad y exclusión*, UNICEF/Losada.
- [25]. Bengoa Calvo, M. y B. Sánchez-Robles Rute (2004). "Economic growth and inequality in Latin-American Countries: Some empirical findings," Universidad de Cantabria.
- [26]. Boulding, K. (1943). "The theory of the firm in the last ten years," *American Economic Review* 32(4): 791-802.
- [27]. Bowles S. y R. Boyer (1995). "Wages, aggregate demand, and employment in an open economy: An empirical investigation," in Epstein, G. and H. Gintis (eds.): *Macroeconomic policy after the conservative era. Studies in investment, saving and finance*. Cambridge University Press.
- [28]. Bowley, A. y J. Stamp (1927). *The national income, 1924: A comparative study of the income of the United Kingdom in 1911 and 1924*. Clarendon Press.
- [29]. Bresnahan, T. (1982). "The oligopoly solution concept is identified," *Economics Letters*. 10(1-2): 87-92.
- [30]. Carrera J., M. Félix y D. Panigo (1998). "The measurement of the equilibrium real exchange rate. A new econometric approximation," *Anales XXXIII de la Asociación Argentina de la Economía Política*. Universidad Nacional de Cuyo, Mendoza.
- [31]. Carrera, J., M. Félix y D. Panigo (2003). "Testing the order of integration with low power tests. An application to Argentine macro variables," *Journal of Applied Economics* 6(2): 221-246.

- [32]. Clark, J. [1899](1938). *The distribution of wealth: A theory of wages, interest and profits*. Macmillan.
- [33]. Davidson, P. (1960). *Theories of aggregate income distribution*. Rutgers University Press.
- [34]. Demsetz, H. (1973). "Industry structure, market rivalry, and public policy," *Journal of Law and Economics* 16(1): 1-9.
- [35]. Dickey, D. y W. Fuller (1979). "Distribution of the estimators for autorregresive time series with a unit root," *Journal of the American Statistical Association* 74(366): 427-431.
- [36]. Diéguez, H. y A. Petrecolla (1974). "La distribución funcional del ingreso y el sistema previsional en la Argentina, 1950-1972," *Desarrollo Económico* 55(14): 423-440.
- [37]. Domar, E. (1946): "Capital expansion, rate of growth and employment", *Econometrica* 14(2): 137-147.
- [38]. Domowitz, I., R. Hubbard y B. Petersen (1986). "Business cycles and the relationship between concentration and price-cost margins," *The Rand Journal of Economics* 17(1): 1-17.
- [39]. Dunlop, J. (1938). "The movement of real and money wage rates," *Economic Journal* 48(191): 413-434.
- [40]. European Commission (1998). *Notice on the definition of the relevant market for the proposes of community competition law*, European Commission: Brussels.
- [41]. Federal Trade Commission (1992). *Horizontal Merger Guidelines*, Federal Trade Commission: Washington.
- [42]. Felipe J. y Sipin G.C. (2004). "Competitiveness, Income Distribution, and Growth in the Philippines: What Does the Long-run Evidence Show?" ERD Working Paper No. 53 (June). Economic and Research Department, Asian Development Bank.
- [43]. Féliz, M. y D. Panigo (2000). "Desigualdad, pobreza y bienestar en las regiones argentinas," Anales de la I Reunión Anual sobre Pobreza y Distribución del Ingreso. Universidad Torcuato Di Tella.
- [44]. Féliz, M. y P. Pérez (2004). "Conflicto de clase, salarios y productividad. Una mirada de largo plazo para Argentina," en Boyer, R. y J. C. Neffa (coords.): *La economía Argentina y sus crisis (1976-2001)*. Miño y Dávila Editores.
- [45]. FIDE (1983). "La distribución del ingreso entre 1974 y 1982," *Coyuntura y Desarrollo* 60, Fundación de Investigaciones para el Desarrollo.
- [46]. Frenkel, R. y M. González Rozada (2000). "Tendencias de la distribución de ingresos en los años noventa," Serie de Documentos de Economía 16, Universidad de Palermo.
- [47]. Friedman M. y S. Kuznets (1945). *Income from independent professional practice*. National Bureau of Economic Research.
- [48]. Garegnani, P. (1970). "Heterogeneous capital, the production function and the theory of distribution," *Review of Economics*

*Studies* 37(June): 407-436.

- [49]. Garegnani, P. (1976). "On a change in the notion of equilibrium in recent work on value and distribution - A comment on Samuelson," in Brown, M., K. Sato y P. Zarembka (eds.): *Essays in modern capital theory*, North-Holland.
- [50]. Garegnani, P. (1983). "The classical theory of wages and the role of demand schedules in the determination of relative prices," *American Economic Review* 73(2): 309-313.
- [51]. Gasparini, L. y W. Sosa (1999). "Bienestar y distribución del ingreso en la Argentina, 1980-1998," *Anales de la XXXIII Reunión Anual de la AAEP*, Rosario.
- [52]. Gasparini, L. y W. Sosa Escudero (2001). "Assessing aggregate welfare: growth and inequality in Argentina," *Latin American Journal of Economics* 38(113): 49-71.
- [53]. Gasparini, L., M. Marchionni y W. Sosa Escudero (2000). "La distribución del ingreso en la Argentina y en la provincia de Buenos Aires," *Cuadernos de Economía* No. 49, Grupo de Investigaciones Económicas del Ministerio de Economía de la Provincia de Buenos Aires, La Plata.
- [54]. Gasparini, L., M. Marchionni y W. Sosa Escudero (2001). *La distribución del ingreso en la Argentina*. Premio Fulvio Salvador Pagani 2001, Fundación Arcor.
- [55]. Glen, J., K. Lee y A. Singh (2001). "Persistence of profitability and competition in emerging markets," *Economic Letters* 72(2): 247-253.
- [56]. Goddard, J. y J. Wilson (1999). "The persistence of profit: A new empirical interpretation," *International Journal of Industrial Organization* 17(5): 663-687.
- [57]. González Rozada, M. y A. Menendez (1999). "The effect of unemployment on labor earnings inequality in Argentina," Mimeo, Princeton University.
- [58]. Harris, J. y M. Todaro (1970). "Migration, unemployment, and development: A two-sector analysis," *American Economic Review* 60(1): 126-42.
- [59]. Harrod, R. (1936). *The trade cycle: An essay*. Clarendon Press.
- [60]. Harrod, R. (1939). "An essay in dynamic theory," *Economic Journal* 49(193): 14-33.
- [61]. Hein, E. y H. Krämer (1997). "Income shares and capital formation: patterns of recent developments," *Journal of Income Distribution* 7 (1): 5-28.
- [62]. Jevons, W. [1871](1970). *Theory of political economy*. R. Black (ed.), Harmondsworth: Penguin
- [63]. Johansen, S. (1991). "Estimation and hypothesis testing of cointegration vectors in Gaussian vector autoregressive models," *Econometrica* 59(6): 1551-1580.
- [64]. Johansen, S. (1995). *Likelihood-based inference in cointegrated*

*vectors autorregresive models*. Oxford University Press.

- [65]. Kaldor, N. (1955-56). "Alternative theories of distribution," *Review of Economic Studies* 23(2): 83-100.
- [66]. Kaldor, N. (1957). "A model of economic growth," *Economic Journal* 67(268): 591-624.
- [67]. Kaldor, N. (1961). "Capital accumulation and economic growth," in Lutz, F. and D. Hague (eds.): *The theory of capital*. St Martin's Press.
- [68]. Kaldor, N. (1975). "Economic growth and the Verdoorn Law - A comment on Mr Rowthorn's article," *Economic Journal* 85(340): 891-896.
- [69]. Kalecki, M. (1938a): "The determinants of distribution of the national income," *Econometrica* 6(2): 97-112.
- [70]. Kalecki, M. (1971). *Ensayos escogidos sobre dinámica de la economía capitalista*. Fondo de Cultura Económica.
- [71]. Kalecki, M. (1971). *Selected essays on the dynamics of the capitalist economy, 1933-1970*. Cambridge University Press.
- [72]. Keynes, J. M. (1936). *The general theory of employment, interest and money*. Macmillan.
- [73]. Keynes, J. M. (1939). "Relative movements of real wages and output," *Economic Journal* 49(193): 34-51.
- [74]. Kuznets, S. (1955). "Economic growth and income inequality," *American Economic Review* 45(1): 1-28.
- [75]. Lavoie, M. (1992). *Foundations of Post Keynesian economic analysis*. Edward Elgar.
- [76]. Leamer, E., H. Maul, S. Rodríguez y P. Schott (1998). "Does natural resource abundance increase Latin American income inequality?," *Journal of Development Economics* 59(1): 3-42.
- [77]. Lenin, V. [1916](1948). *Imperialism, the highest stage of capitalism*. Lawrence and Wishart.
- [78]. Lerner, A. (1934). "The concept of monopoly and the measurement of monopoly power," *Review of Economic Studies* 1(3): 157-175.
- [79]. Lewis, W. (1954). "Economic development with unlimited supplies of labour," *Manchester School* 22(2): 139-191.
- [80]. Lindenboim, J., J. Graña y D. Kennedy (2005). "Distribución funcional del ingreso en Argentina. Ayer y hoy," Cuaderno de Trabajo 4, Centro de Estudios sobre Población, Empleo y Desarrollo, Facultad de Ciencias Económicas, Universidad de Buenos Aires.
- [81]. Llach, J. y S. Montoya (1999). "En pos de la equidad. La pobreza y la distribución del ingreso en el Area Metropolitana de Buenos Aires: diagnóstico y alternativas de políticas," IERAL.
- [82]. Londoño, J. (2002). "Comercio, recursos y desigualdad en América Latina," *Revista de la CEPAL* 78: 25-38.

- [83]. Luxembour, R. (1913)[2003]. *The accumulation of capital*. Routledge.
- [84]. Marshall, A. [1980](1990). *Principles of economics: An introductory volume*. Porcupine.
- [85]. Marx, K. [1867](1994): El capital. Siglo XXI Editores.
- [86]. Menger, C. [1871](1997). *Principios de economía política*. Madrid: Unión Editorial.
- [87]. Minujín, A. (ed.) (1993). *Desigualdad y exclusión*. UNICEF/Losada.
- [88]. Morley, S. (2000). La distribución del ingreso en América Latina y el Caribe. CEPAL y Fondo de Cultura Económica, Chile.
- [89]. Panigo, D. (2008). *Volatilité macroéconomique et inégalité en Amérique Latine*. Tesis de doctorado, EHESS, Paris.
- [90]. Pasinetti, L. (1962). "Rate of profit and income distribution in relation to the rate of economic growth," *Review of Economic Studies* 29(4): 267-279.
- [91]. Pasinetti, L. (1983). "Nicholas Kaldor: a few personal notes," *Journal of Post Keynesian Economics* 5(3): 333-340.
- [92]. Penrose, E. [1959](1995). *The theory of the growth of the firm*. Oxford: Blackwell.
- [93]. Pérez Moreno, S. (2006). "La distribución de la renta en el pensamiento de Keynes: contribuciones económicas, opciones éticas y elementos biográficos claves," *Análisis Económico* XXI(48): 57-77.
- [94]. Phillips, P. y P. Perron (1988). "Testing for a unit root in time-series regression," *Biometrika* 75(2):335-346.
- [95]. Ricardo, D. [1817](1959). *Principios de economía política y tributación*. Fondo de Cultura Económica.
- [96]. Robinson, J. (1956). *The accumulation of capital*. Macmillan.
- [97]. Robinson, J. (1962). *Essays in the theory of economic growth*. Macmillan.
- [98]. Robinson, J. [1933](1946). *La Economía de la competencia imperfecta*. Madrid: Aguilar.
- [99]. Sahota, G. (1978). "Theories of personal income distribution: A survey," *Journal of Economic Literature* 16(1): 1-55.
- [100]. Samuels W., J. Biddle y R. Emmett (2005). *Research in the history of economic, thought and methodology: A research annual*. Elsevier.
- [101]. Sardoni, C. (1993). "Effective demand and income distribution in The General Theory," *Journal of Income Distribution* 3(1): 48-83.
- [102]. Smith, A. [1776](1994). *La riqueza de las naciones*. Alianza.
- [103]. Sraffa, P. (1925). "Sulle relazioni fra costo e quantità prodotta," *Annali di Economia* II(1): 277-328.
- [104]. Stockhammer, E. y O. Onaran (2007). "The effects of distribution on accumulation, capacity utilization and employment: Testing the profit-led hypothesis for Turkey," in Holt, R. y S. Pressman (eds.):

*Empirical Post Keynesian Economics – Looking at the real world*,  
M.E. Sharpe.

- [105]. Stockhammer, E. y Ö. Onaran Ö. (2003). “Accumulation, distribution and employment: A structural VAR approach to a Kaleckian macro model,” *Structural Change and Economic Dynamics* 15(4): 421-447.
- [106]. Sylos-Labini P. (1979). “Prices and Income Distribution in Manufacturing Industry”. *Journal of Post Keynesian Economics*, Vol. 2, No. 1 (Autumn), pp. 3-25.
- [107]. Tarshis, L. (1939). “Changes in real and money wages,” *Economic Journal* 49(193): 150-154.
- [108]. Taylor, L. (1991). *Income distribution, inflation, and growth*. MIT Press.
- [109]. Taylor, L. (1996). “Stimulating global employment growth,” in Eatwell, J. (ed.): *Global unemployment. Loss of jobs in the 90s*. M.E. Sharpe.
- [110]. Walras, L. [1874](1987). *Elementos de Economía Política Pura*. J. Segura (ed.), Madrid: Alianza.
- [111]. Walsteijn, R. (1992-93). “Some reflections on the sensitivity of income distribution in the Kaldor-Pasinetti model,” *Journal of Post Keynesian Economics* 15(2): 193-210.
- [112]. Weintraub, S. (1959). *A general theory of the price level, output, income distribution and economic growth*. Chilton Co.