

Revista de la CEPAL

Director
RAUL PREBISCH

Secretario Técnico
ADOLFO GURRIERI

Secretaria Adjunta
ROSA NIELSEN



NACIONES UNIDAS
COMISION ECONOMICA PARA AMERICA LATINA Y EL CARIBE
SANTIAGO DE CHILE, DICIEMBRE DE 1984

SUMARIO

La absorción productiva de la fuerza de trabajo: una polémica abierta. <i>Centro de Proyecciones Económicas de la CEPAL</i>	7
Metropolización y terciarización: malformaciones estructurales en el desarrollo latinoamericano. <i>Aníbal Pinto</i>	17
Pobreza y subempleo en América Latina. <i>Alberto Couriel</i>	39
Urbanización y mercado de trabajo. <i>Joseph Ramos</i>	63
Las transformaciones sectoriales del empleo en América Latina. <i>Rubén Kaztman</i>	83
Transformación ocupacional y crisis. <i>Norberto García y Víctor Tokman</i>	103
Uso social del excedente, acumulación, distribución y empleo. <i>Armando Di Filippo</i>	117
El escenario internacional y la deuda externa de América Latina. <i>Luciano Tomassini</i>	137
La crisis financiera internacional: diagnóstico y prescripciones. <i>Martine Guerguil</i>	149
Comentarios de libros	
Jorge Daly: <i>The political economy of devaluation: the case of Perú 1975-1978</i> (Robert Devlin)	175
<i>Autoafirmación colectiva: una estrategia alternativa de desarrollo.</i> Selección de Enrique Oteiza (Marshall Wolfe)	177
Lista de publicaciones de la CEPAL	179

Uso social del excedente, acumulación, distribución y empleo

*Armando Di Filippo**

Este trabajo, explora la heterogeneidad estructural y la insuficiencia dinámica de las sociedades latinoamericanas, atendiendo al uso del excedente que, en ellos, ha tendido a prevalecer. Postula que el excedente global constituye una cuota muy alta del ingreso, pero el ritmo y las orientaciones de la acumulación son insuficientes para rescatar a la fuerza de trabajo que sobrevive en los estratos inferiores, a niveles de inaceptable pobreza. Como contrapartida, el excesivo consumo del excedente acrecienta las desigualdades sociales, promoviendo la imitación de estilos de vida —propios de los centros— que corresponden a niveles muy superiores de productividad e ingreso.

La primera sección recapitula estas ideas que desde luego no son nuevas en el pensamiento de la CEPAL. Las secciones segunda y cuarta intentan proveer de una mínima base analítica a las tesis anteriores, a base de aportaciones bien conocidas de la teoría contemporánea del crecimiento. La sección tercera combina algunas contribuciones recientes recogidas en esta misma *Revista*, referidas al papel "real" de las variables monetarias en la pugna social por la apropiación del excedente.

La sección quinta presenta dos situaciones típicas y contrastantes en cuanto a la ética subyacente al proceso de acumulación. La última sección esboza un encuadramiento mínimo del trabajo, desde una perspectiva más amplia, que resulta imprescindible para una adecuada consideración del desarrollo y de sus estilos en las sociedades periféricas.

*Funcionario de la División de Comercio Internacional y Desarrollo de la CEPAL.

Introducción

En América Latina el proceso de acumulación no ha logrado alcanzar ni el ritmo ni las modalidades requeridas como para generar empleos de productividad suficiente, a una tasa que permita superar la heterogeneidad estructural. La heterogeneidad estructural puede ser concebida como la coexistencia de formas productivas y relaciones sociales —de propiedad, de trabajo y de intercambio— pertenecientes a diferentes fases históricas en el desarrollo periférico, pero que interactúan en el seno de sociedades nacionales políticamente unificadas. Las raíces históricas de la heterogeneidad estructural se remontan, en el caso de América Latina, a su pasado colonial y a su posterior inserción periférica en el orden capitalista internacional (Pinto, 1965 y 1970).

Esto no significa que el ritmo de absorción de fuerza de trabajo en los estratos superiores de productividad haya sido lento. Al contrario, ha sido muy veloz y, sin embargo, insuficiente. La insuficiencia dinámica del desarrollo latinoamericano, ha subsistido pese a un proceso de acumulación, que habiendo creado empleos de productividad superior a una tasa muy alta, no ha alcanzado ni el ritmo ni las modalidades requeridas para ir superando en plazos razonables las situaciones de subempleo y pobreza crítica (García, 1982, y Tokman, 1982).

La potencialidad subyacente en el sistema económico para acrecentar aún más su ritmo de acumulación y de creación de oportunidades de empleo, existe en América Latina, donde la distribución funcional del ingreso determina una relación entre excedente global y remuneraciones del trabajo muy superior a la existente en las economías centrales. Sin embargo, el uso social de ese excedente se ha sesgado hacia formas de consumo —imitativo del prevaleciente en los centros— que no corresponden a los niveles medios de productividad del trabajo alcanzados por nuestras sociedades periféricas. De aquí deriva un ritmo insuficiente —aunque sea alto comparado con el de los centros— de acumulación y una orientación indeseablemente sesgada de la misma hacia formas no reproductivas de capital (Prebisch, 1981 y 1982).

Este trabajo intenta proveer una mínima base analítica y conceptual de estas ideas. En primer lugar se examina el concepto de heterogeneidad estructural, distinguiendo entre su significado tecnológico y el económico. Asimismo, se pone

de relieve de qué manera gravita sobre la insuficiencia dinámica el inadecuado uso social del excedente en nuestras sociedades periféricas.

Para bosquejar analíticamente estas ideas, que por largo tiempo ha sustentado la CEPAL, se introduce el concepto clásico de excedente económico y se caracteriza el desarrollo económico como un incremento sistemático de la productividad media del trabajo humano.

Como es bien sabido, el concepto de excedente económico —entendido como aquella parte del producto social que no es apropiada por la fuerza de trabajo que lo ha generado de manera directa— ha sido atacado por la corriente marginalista neoclásica, y reemplazado por la teoría de la productividad marginal. Sin embargo, la vieja tradición de la economía política también ha sido recogida por la teoría contemporánea del crecimiento. Las concepciones de la CEPAL encuentran un cómodo enmarcamiento analítico en estas ideas que se inician en Ricardo y pasan por Marx, Kalecki, Keynes, Robinson, Harrod, Domar, Kaldor y Pasinetti.

El esfuerzo de encuadramiento teórico que aquí se intenta es precario e insuficiente. Debe interpretarse como una invitación a quienes, mejor equipados para la tarea, puedan continuarlo en el futuro. Aún así —con todas sus insuficiencias— esta recapitulación conceptual permite poner de relieve cuan distantes están las ideas de la CEPAL —y de aquellos economistas que han contribuido decisivamente a forjar su pensamiento— de las concepciones neoclásicas asociadas a la teoría de la productividad marginal.

La mencionada teoría, concebida en condiciones de equilibrio general estable en competencia perfecta, está en el meollo de las recomendaciones neoclásicas en cuanto a la política salarial y de empleo. Dejando de lado el concepto clásico y marxista de salario de subsistencia, el enfoque neoclásico sugiere que en el corto plazo la desocupación es atribuible a trabas institucionales que impiden el descenso del salario a su nivel 'de equilibrio' equivalente a la productividad marginal del trabajo. Estos temas han sido largamente debatidos desde los tiempos de Keynes —en lo que atañe a las causas de la desocupación— y mucho más atrás aún en la historia de las ideas, en lo concerniente a la legitimidad de las remuneraciones al factor capital. No es del caso inten-

tar aquí una nueva revisión de aquellas antiguas polémicas; simplemente se trata de poner de relieve dos importantes 'funciones sociales' de carácter nítidamente ideológico que desempeña la teoría de la productividad marginal: legitimar las remuneraciones al capital y culpar de la existencia de desempleo a las rigideces institucionales que elevan los salarios.

Pero la teoría de la productividad marginal, también se erige como un escollo conceptual para una adecuada comprensión del proceso de desarrollo económico, porque desvirtúa los conceptos de capital y de trabajo para que 'encajen' en una función de producción de 'buen comportamiento'.

En consecuencia, es bueno advertir categóricamente que, en este trabajo, el concepto de productividad marginal en su sentido neoclásico carece de toda significación.

El hilo conductor de nuestra recapitulación conceptual es el poder productivo del trabajo humano, cuyo incremento secular es, desde los orígenes de la civilización, el hecho fundamental del desarrollo económico. Recuperaremos la idea de excedente que adquiere una significación económicamente precisa en las sociedades capitalistas contemporáneas. Distinguiremos entre los medios productivos y el capital que es un poder ejercido en los mercados de dichos medios productivos, los que se convierten en bienes de capital cuando el capitalista los adquiere.¹ El capital se concibe en este contexto como una forma social de poder objetivada y medida a través de la posesión y uso del dinero. El capital como 'factor productivo' no es aprehensible como tal en la esfera propiamente tecnológica. Al menos no lo es desde una perspectiva macroeconómica, en donde el concepto de productividad del capital carece de una significación tecnológica precisa.

Sobre la base de estas consideraciones previas intentaremos en lo que sigue tomar como hilo conductor al poder productivo del trabajo humano y examinar las formas sociales de su utilización y apropiación en el seno de las sociedades capitalistas.

¹Para un examen más detenido de este concepto de capital —de raíz schumpeteriana— véase Armando Di Filippo (1980).

I

Heterogeneidad estructural e insuficiencia dinámica en las sociedades periféricas

La heterogeneidad estructural de las sociedades periféricas deriva de la sesgada y precaria penetración de los procesos productivos y las relaciones sociales que acompañan el proceso de desarrollo capitalista. Dicho más sencillamente, expresa la desigualdad y precaria difusión de las formas económicas y sociales del desarrollo capitalista tal como éste se gestiona en los centros.

Hemos afirmado que un rasgo esencial del proceso de desarrollo económico es el incremento sistemático y recurrente en la productividad del trabajo. La teoría económica—tanto la liberal como la marxista— supone que cualquier innovación tecnológica tiende a difundirse a través de todas las empresas de una determinada rama productiva, la que, de esta manera tiende a homogeneizarse en sus procesos productivos, y alcanzar niveles internos relativamente análogos de productividad.

Trataremos ahora de exponer las modalidades económicas y sociales de la heterogeneidad estructural, que tienden a negar aquella pretendida tendencia a la homogeneización de las productividades laborales en el interior de cada rama, distinguiendo entre las expresiones técnica y económica de la productividad laboral (Pinto, 1965).

Tomando una rama productiva cualquiera, podemos dividir el valor agregado total (V) de la rama en un período determinado por la cantidad total de trabajadores que ella ocupa (T), y obtener la expresión $\frac{V}{T}$ que alude a la manifestación económica de la productividad laboral. Ese valor agregado expresa la diferencia entre el precio de venta (p) y el costo unitario (c_m) de los insumos intermedios, multiplicada por la cantidad de unidades vendidas en el período (Q), todo ello dividido por la cantidad de trabajadores ocupados (T).

$$\frac{V}{T} = (p - c_m) \times \frac{Q}{T}$$

Esta expresión nos permite distinguir dentro de cada rama productiva entre la expresión téc-

nica ($\frac{Q}{T}$) y la expresión económica ($\frac{V}{T}$) de la productividad media del trabajo.

En lo que atañe a la expresión técnica de la productividad laboral en el interior de cada rama de producción, ella puede medirse en unidades físicas, y sólo puede ser comparada con otra unidad productiva de la misma rama que elabore productos similares. Por detrás de esos desniveles técnicos de productividad, subyace el poder adquisitivo del capital a disposición de los diferentes empresarios, que determina la posibilidad real que tienen de modernizar sus procesos productivos, acrecentar su eficiencia y aumentar la productividad media del trabajo.

Desde este ángulo podríamos distinguir al menos tres estratos tecnológicos *dentro* de muchas ramas productivas. El "moderno" que utiliza técnicas productivas que están en vigencia en los centros capitalistas desarrollados y frecuentemente se introducen en las economías latinoamericanas merced a la dinámica del capital transnacional. El "intermedio" que no sólo pretende expresar una mera categoría estadística, sino también el referente real de aquellos procesos productivos que, siendo propios de la sociedad industrial, han quedado obsoletos en los centros. Y por último, un estrato inferior caracterizado por el carácter preindustrial (e incluso, en ciertos casos precolombino) de sus técnicas productivas.

Pero las diferencias de productividad que hemos señalado hasta aquí son puramente tecnológicas; para obtener su expresión económica se hace necesario ponderar cada unidad producida por el valor agregado que recibió en cada fase del proceso productivo. Este valor agregado, como hemos dicho, expresa la diferencia entre el precio unitario del producto, y el costo de los insumos intermedios requeridos para elaborar cada unidad ($p - c_m$), y expresa el valor de la ganancia más las remuneraciones pagadas a los propietarios de los restantes factores de la producción.

Desde otro ángulo, esa diferencia expresa el poder de negociación de las empresas en los mer-

cados de oferta y de demanda. Volviendo a la categorización tecnológica en tres estratos, las empresas ubicadas en el estrato tecnológicamente moderno, por su escala operativa frecuentemente grande, suelen ocupar posiciones monopolísticas en los mercados de oferta de sus productos y posiciones monopsonísticas en los mercados donde demandan sus insumos. De este modo sus posiciones monopsonísticas derivadas de su gran peso como demandante de insumos intermedios, les permite abaratar el costo de sus insumos y materiales. En consecuencia su *productividad económica* no sólo es alta porque su *productividad técnica* lo es, sino también porque su poder en el mercado les permite maximizar la relación $(p - c_m)$ de la cual depende el valor agregado por unidad de producto. Las unidades productivas tecnológicamente intermedias carecen del poder en el mercado que evidencian las modernas, y toman reducidas "frangias de mercado" adaptándose a los niveles de precios fijados por las empresas modernas —de gran escala y productividad— y careciendo del poder para beneficiarse en la misma medida que las grandes, con los más reducidos costos de los insumos que requieren. Las empresas ubicadas en el estrato tecnológico preindustrial, no son en rigor empresas capitalistas, pues su finalidad suele ser la subsistencia y no el lucro y la acumulación. Ellas se ubican en los 'resquicios' de mercado que no son ocupados por las empresas capitalistas. Su productividad económica es ínfima no sólo por razones técnicas, sino también por su desfavorecida inserción en los mercados donde ofertan su producción y donde demandan sus insumos. En el comercio suelen ser el apéndice más débil y minúsculo de los otros estratos, ofreciendo al menudeo, objetos elaborados en ellos. En la agricultura subsiste, junto a las explotaciones modernas, un sector campesino, de tamaño considerable en algunos países, en donde sobreviven técnicas productivas y relaciones sociales de carácter netamente precapitalista.

Hemos intentado ilustrar esquemáticamente de qué manera la heterogeneidad de productividades no sólo responde a las posiciones de poder productivo de las empresas en la esfera puramente tecnológica, sino también a las posiciones de poder adquisitivo en la esfera más propiamente económica. En estas últimas posiciones influyen, como es obvio, los regímenes institucio-

nales que regulan la propiedad del capital y de las empresas y las condiciones más o menos monopolísticas y oligopólicas de los mercados de productos o insumos.

De este modo, dentro de cada rama productiva, la productividad del trabajo es un promedio que encubre significativas dispersiones internas, originadas tanto en la desigual absorción del progreso técnico, como en la desigual inserción en los regímenes que regulan el control del capital y el intercambio mercantil de insumos y productos.

Dentro de la triple estratificación que con fines heurísticos hemos propuesto, las empresas del estrato tecnológicamente moderno son las que están en condiciones de pagar los salarios medios de más alto nivel, precisamente por los altos niveles de productividad económica que ellas detentan.

Además de su posición en la estratificación de productividades por trabajador, los asalariados del estrato moderno poseen una capacidad negociadora especialmente buena por sus niveles educacionales, por la mejor organización interna de sus sindicatos, por el mejor financiamiento que pueden proveer en materia de asesoramiento económico, jurídico y financiero, por la consiguiente profesionalización —y burocratización— de sus representantes, etc.

Desde una perspectiva dinámica, sin embargo, los salarios medios del sector moderno no requieren crecer al mismo ritmo con que lo hace la productividad laboral para poder asegurarse la fuerza de trabajo más calificada, pues la oferta de trabajadores a los salarios preexistentes ya supera con creces su demanda.²

En el estrato que, por sus niveles de productividad laboral hemos denominado intermedio, los niveles de productividad técnica y económica no son lo suficientemente altos como para igualar los niveles salariales que imperan en el sector

²Las empresas de mayor escala y productividad también requieren, en medida variable, de trabajadores con escasa o nula calificación. Ellos contribuyen a generar la productividad media de la empresa, pero sus salarios crecen a ritmos muy inferiores a los de dicha productividad, aunque superen el promedio de los percibidos por trabajadores de calificación equivalente que se desempeñan en las empresas de menor escala y productividad.

moderno. La abundante oferta de trabajo también presiona hacia la baja de los salarios.

En los estratos preindustriales o de subsistencia la ínfima productividad técnica y económica es un tope superior objetivo para los ingresos de la fuerza de trabajo que sobrevive bajo condiciones de pobreza estructural (Di Filippo, 1981).

El desarrollo económico se genera por superposición de capas técnicas de mayor productividad y eficacia laboral sobre las capas técnicas preexistentes. En el curso de este proceso, tal como tiende a producirse en los centros, van desapareciendo las capas técnicas de menor productividad y eficacia, y se desplaza, hacia estratos superiores de productividad, a la fuerza de trabajo previamente ocupada en ellas.

El fenómeno de la insuficiencia dinámica del desarrollo latinoamericano radica en que los estratos de más baja productividad no desaparecen en el curso del desarrollo periférico, sino que permanecen, albergando importantes porcentajes de la fuerza de trabajo total. Este proceso de insuficiente absorción es la contrapartida dinámica de la heterogeneidad estructural del sistema económico y el marco fundamental que explica la persistencia de la pobreza crítica en la región.

La insuficiencia dinámica responde al —disi-

múlese la redundancia— insuficiente ritmo e inadecuada orientación del proceso de acumulación de capital. El *ritmo* de acumulación de capital es insuficiente —aunque no necesariamente lento— porque una porción excesivamente grande del excedente global se consume improductivamente. La *orientación* de la acumulación de capital es inadecuada —para superar el fenómeno de la insuficiencia dinámica— por la concentrada distribución del ingreso consumible, que favorece la introducción imitativa de las formas de consumo de los centros, formas de consumo que responden a economías con niveles muy superiores de productividad media del trabajo humano (Prebisch, 1981).

Ahora bien, si se consume una fracción excesiva del excedente global ello no es debido a que el excedente global sea escaso, o que no crezca a un ritmo lo suficientemente dinámico. En realidad dentro de las economías periféricas el excedente por trabajador tiende a crecer a un ritmo bastante acelerado.

De lo que se trata es de utilizar el excedente global de un modo que incremente el ritmo del excedente acumulado y reoriente el rumbo de la acumulación hacia formas reproductivas que favorezcan el proceso de desarrollo (Prebisch, 1981).

II

Excedente y ganancia en la teoría del crecimiento

En los años treinta Keynes (1945) desafió el paradigma neoclásico del equilibrio general estable, explorando situaciones de deficiencia en la demanda efectiva que se traducían en un exceso de ahorros con respecto a la inversión planeada. Para los neoclásicos esta situación era teóricamente "impensable" porque siempre habría una tasa de interés capaz de igualar las cantidades ahorradas e invertidas. Keynes respondió con su función de consumo —dependiente del ingreso— y consideró al ahorro también dependiente, ante todo, del ingreso. Elaboró así su concepto del multiplicador según el cual se establecía la magnitud del crecimiento del ingreso como una función del crecimiento de la inversión equiva-

lente a la inversa de la propensión marginal a ahorrar.

$$dY = dI \cdot \frac{1}{b}$$

en donde:

dY = crecimiento del ingreso.

dI = crecimiento en la demanda efectiva de bienes de inversión.

b = coeficiente de ahorro con respecto al ingreso.

Esta visión keynesiana de corto plazo, enfocada del lado de la demanda, fue examinada y enriquecida por Domar (1966), quien puso de relieve que, por el lado de la oferta, la inversión

era creadora de nueva capacidad productiva, tal que:

$$dP = dK \cdot \frac{1}{k}$$

en donde:

dP = crecimiento en la capacidad productiva de la economía.

dK = crecimiento del capital, o inversión
($dK = I$).

k = relación incremental capital producto.

En el largo plazo, el equilibrio macroeconómico con adecuado aprovechamiento de la capacidad productiva exigía que —partiendo de una situación inicial de equilibrio— el ritmo de crecimiento de la inversión permitiera que la capacidad productiva creciera *pari passu* con la demanda efectiva. En consecuencia si $dP = dY$, entonces:

$$\frac{dI}{I} = \frac{b}{k}$$

La inversión debía crecer a un ritmo igual al cociente entre la propensión a ahorrar y la relación incremental capital-producto. Nuevamente Domar, al igual que antes Keynes, desafiaba el paradigma del equilibrio general estable, al afirmar que el sistema carecía de mecanismos autorreguladores que garantizaran un adecuado ritmo en el crecimiento de la inversión.

La ruta de largo plazo abierta por Domar fue posteriormente explorada por Harrod (1966), quien advirtió que la plena utilización de la capacidad productiva no garantizaba la plena ocupación de la fuerza de trabajo. Introdujo así el concepto de tasa natural de crecimiento que es la máxima tasa sostenible que las condiciones técnicas permiten al sistema.

$$g_n = \frac{da}{a} + \frac{dT}{T}$$

en donde:

g_n = tasa "natural" de crecimiento del producto.

$\frac{da}{a}$ = tasa de crecimiento de la productividad media del trabajo.

$\frac{dT}{T}$ = tasa de crecimiento de la fuerza del trabajo.

Recordemos que la ecuación de Domar era una condición de equilibrio, según la cual el siste-

ma podría expandirse establemente, igualándose los ritmos de crecimiento de todas las variables, y logrando la estabilidad de la relación capital-producto en su expresión tanto media como incremental. En consecuencia para Domar, en equilibrio, el ritmo de crecimiento del producto era igual al de la inversión. No olvidemos, sin embargo, que este equilibrio no se apoyaba en la existencia de supuestas *tendencias reguladoras* automáticas en el sistema económico.

La ecuación de Harrod introducía además una condición adicional: para preservar el pleno empleo de la fuerza de trabajo era necesario que el producto creciera a un ritmo (g_n) igual a la suma de las tasas de crecimiento de la oferta de trabajadores y de la productividad del trabajo.

Se introducía así una nueva y más compleja condición de equilibrio:

$$g_n = \frac{b}{k} \text{ o también } b = g_n \cdot k$$

Si se desea un equilibrio de largo plazo con utilización plena de la capacidad productiva y de la fuerza de trabajo, la propensión (incremental y media) al ahorro debe ser igual a la tasa natural de crecimiento multiplicada por la relación capital-producto.

Esta es una relación muy rígida porque cada una de las tres variables consideradas es determinada por causas diferentes, y no hay ningún mecanismo autorregulador en el sistema que asegure el cumplimiento de la condición de equilibrio. Nuevamente esta relación desafía las tendencias automáticas al equilibrio estable.

La corriente marginalista neoclásica ha intentado 'flexibilizar' la ecuación anterior, interpretando la relación incremental capital-producto, como la inversa de la productividad marginal del capital. Así, utilizando las funciones de producción del tipo Cobb-Douglas concebía el ajuste suponiendo variaciones en la productividad marginal del capital. Solow (1966), por ejemplo, exploró esta alternativa, incluyendo una gran cantidad de supuestos 'heroicos' que Harrod y Domar no requerían. De este modo la corriente marginalista neoclásica intentaba 'fagocitar' esta línea de pensamiento y eliminar su heterodoxia irritante.

Sin embargo, la corriente de Cambridge heredera de la tradición clásica, optó por un segun-

do camino. Se alejó de los artificiales supuestos inherentes al funcionamiento de una no menos artificial función macroeconómica de producción y recurrió a su más auténtica genealogía teórica.

Kaldor (1966) recupera el concepto de excedente —al que denomina beneficios— y divide dicotómicamente el ingreso (Y) en salarios (S) y beneficios o excedente (E).

El ahorro global aparece entonces como la suma del ahorro de los asalariados (A_s) y de los perceptores del excedente (A_e).

$$A = A_s + A_e = b_s \cdot S + b_e \cdot E$$

en donde b_s y b_e son los respectivos coeficientes de ahorro, de los perceptores de salario y de excedente.

En una línea ya explorada por Kalecki, Kaldor introduce el supuesto —clásico y marxista— de que los trabajadores no ahorran, entonces:

$$A = b_e \cdot E$$

con lo que el coeficiente de ahorros pasa a ser una función de la distribución funcional del ingreso entre salarios y excedente.

$$b = \frac{A}{Y} = b_e \frac{E}{Y}$$

Si reemplazamos esta magnitud en la ecuación de Harrod y Domar obtenemos:

$$b_e \cdot \frac{E}{Y} = g_n \cdot k$$

Siendo k una relación —incremental y media— entre capital y producto tal que, en equilibrio de largo plazo:

$$k = \frac{dK}{dP} = \frac{K}{P}$$

entonces:

$$b_e \cdot \frac{E}{Y} = g_n \cdot \frac{K}{P}$$

Como en equilibrio el producto, el ingreso y la demanda efectiva se igualan ($P = Y$) resulta:

$$\boxed{\frac{E}{K} = \frac{1}{b_e} \cdot g_n}$$

generalmente: conocida como la ecuación de Cambridge.³

Los neoclásicos rechazarían esta forma de argumentar. Dirían que la ganancia no es un excedente, ni deriva del crecimiento. Que en

condiciones de equilibrio, la ganancia no es más que la remuneración equivalente a la productividad marginal del capital y que el crecimiento de la productividad media del trabajo sólo puede generar ganancias extraordinarias y transitorias, que son incompatibles con el equilibrio general de los mercados perfectos y que desaparecen cuando este equilibrio se restablece.

Por oposición, la corriente de Cambridge rechaza la función de producción neoclásica y concibe a la ganancia como un auténtico excedente en la antigua tradición clásica. Sin embargo, aun dentro de la tradición clásica, los principios de la ley de Say y de la propia teoría del valor trabajo, nos indican que los incrementos de productividad deberían traducirse en un descenso correlativo de precios y no podrían generar ningún tipo de excedente, salvo quizás el de una ganancia empresarial transitoria, mientras dura el ajuste de precios. La ecuación de Cambridge no ha sido diseñada para explicar estos puntos. Para poder aclararlos es necesario considerar explícitamente el papel económico 'real' que desempeñan las variables monetarias. Este tema será tratado en la próxima sección.

Posteriormente, en un punto subsiguiente volveremos a partir de la ecuación de Cambridge para intentar explicar analíticamente los factores que intervienen en el ritmo de acumulación. En ambos casos se intentará poner de relieve de qué

³La teoría del beneficio y la distribución que es común a muchos modelos macroeconómicos elaborados en Cambridge ha surgido como un desarrollo del modelo del crecimiento económico de Harrod-Domar. Como es muy sabido, todos estos modelos son teorías del equilibrio a largo plazo. Consideran sistemas de pleno empleo cuyas posibilidades de crecimiento económico vienen dadas externamente por el aumento de la población y el progreso técnico. Por consiguiente, el volumen de inversión —en unidades físicas— necesario para mantener el pleno empleo en el curso del tiempo es dado también externamente. El interesante artificio que ha hecho tan sencilla y tan cómoda de manejo la formulación analítica de estos modelos consiste en suponer que las posibilidades de crecimiento, dadas externamente, aumentan según una tasa proporcional constante en el tiempo, es decir, de acuerdo con una función exponencial. Cuando esto sucede y se llevan a efecto realmente las correspondientes inversiones, todas las cantidades económicas crecen con el tiempo siguiendo la misma tasa proporcional de crecimiento, por lo que todas las relaciones entre ellas permanecen constantes. El sistema se expande pero mantiene constantes sus proporciones" (Pasinetti, 1978).

manera, tanto la génesis del excedente como el ritmo de la acumulación dependen, en primer lugar, de las relaciones de poder que determinan la distribución funcional del ingreso y, en segundo lugar, de los factores socioculturales que afec-

tan el consumo de los perceptores del excedente.⁴ Estos factores culturales y de poder, discurren en un marco tecnológico determinado por los niveles previamente alcanzados en el poder productivo del trabajo.

III

Los mecanismos básicos de apropiación del excedente

En el enfoque keynesiano de la demanda se supone que el gasto es generador de ingresos y ese es el sentido del multiplicador, registrado en la ecuación de Cambridge a través de la inclusión del coeficiente de ahorro.

Sin embargo, la recíproca también es cierta, en el sentido de que los ingresos generan demanda. Las empresas pagan ingresos a los diferentes propietarios de factores productivos. Desde el punto de vista de las empresas, esos ingresos forman parte del precio del producto al costo de factores. Desde el punto de vista de los perceptores de esos ingresos, ellos se transforman en un poder adquisitivo que se ejerce contra el producto final ofertado. Si todos los ingresos se gastan, ellos deberían permitir la realización completa de las mercancías finales que emergen en la esfera productiva como contrapartida de esos ingresos. A base de estos planteamientos es posible considerar el excedente desde el punto de vista de su apropiación mercantil, es decir, de la utilización del poder adquisitivo que se distribuye bajo la forma de ingresos y genera la demanda final. Supongamos que las empresas son las únicas generadoras de ingresos en el sistema —por ejemplo en un modelo cerrado y sin gobierno. Es evidente que si las empresas sólo pagan salarios a la fuerza de trabajo, éstos serán la única fuente de demanda efectiva y por lo tanto los trabajadores asalariados se apropiarán de la totalidad del producto social. Esto significa que la distribución funcional del ingreso *monetario* es esencial para la realización mercantil del excedente. El excedente sólo podrá ser apropiado por la clase propietaria si dispone de los ingresos nominales requeridos. De aquí deriva que el nivel general de precios no es un problema meramente moneta-

rio que pueda tratarse de manera desvinculada de la apropiación del excedente en el plano real. Al distribuirse ingresos a los perceptores del excedente, el nivel general de precios se eleva reduciendo el poder adquisitivo de la fuerza de trabajo y posibilitando la apropiación del excedente por parte de la clase propietaria. Esto no supone necesariamente un proceso inflacionario, puesto que las remuneraciones a la propiedad son un componente estructural permanente de la distribución funcional del ingreso en una sociedad capitalista. En consecuencia, al excedente apropiado de esta manera podemos denominarlo *excedente de distribución* (Di Filippo, 1980 y 1981).

Las consideraciones anteriores no ponen en tela de juicio la vigencia de la ley de Say, según la cual la oferta crea su propia demanda. En efecto, las empresas para poder producir pagan salarios, rentas, intereses y otras remuneraciones que les permiten generar una oferta real, y paralelamente distribuir los ingresos para realizar mercantilmente dicha oferta. Estamos en presencia de un "juego de suma cero", en que las empresas recogen en forma de demanda la misma cantidad de ingresos que lanzaron para solventar los costos de su producción ofertada.

Supongamos ahora que se inicia una oleada de innovaciones tecnológicas que acrecientan la productividad del trabajo humano y generan crecimiento. Entonces la teoría establecida opina

⁴En torno a este punto Pasinetti (1978) ha demostrado que la tasa de beneficio global —en el sentido de la ecuación de Cambridge— y la distribución funcional del ingreso son independientes de las propensiones a ahorrar de los trabajadores.

que el nivel general de precios debe caer hasta el punto en que vuelve a coincidir con los costos inferiores derivados de la innovación. Durante el período en que los precios se ajustan al nuevo y más bajo nivel de los costos, las empresas que introdujeron la innovación podrán disfrutar de una ganancia transitoria y extraordinaria que es el fruto de una situación de desequilibrio. Schumpeter (1968 y 1939) y Keynes (1953) definen la ganancia de esta manera, es decir, como el fruto de una situación de desequilibrio transitorio. Schumpeter deriva su teoría de los ciclos económicos de estas oleadas de progreso técnico que incrementan la productividad del trabajo. Keynes en su *Tratado de la moneda* define la ganancia macroeconómica como el fruto de un exceso de demanda efectiva ($G = I - A$). Para la corriente marginalista neoclásica esta anomalía carece de relevancia teórica. No es más que una fugaz desviación del equilibrio, pero el sistema se ajusta automáticamente volviendo al equilibrio general neoclásico de largo plazo según el cual los costos medios y marginales terminan por igualarse con los precios. Este ajuste automático tiene dos justificaciones. A nivel macroeconómico depende de la ya comentada ley de Say. A nivel microeconómico depende de la competencia interempresarial.

Sin embargo, en trabajos recientes, Prebisch ha desafiado estas conclusiones otorgando a la ganancia macroeconómica —en el sentido de Keynes y Schumpeter— un carácter permanente —en tanto y cuanto el crecimiento del empleo y la introducción de progreso técnico también lo sean— porque los ingresos se anticipan en la forma de demanda final al producto generado contra el pago de esos ingresos. Este es un rasgo estructural inherente a las características técnicas de la producción de bienes. En condiciones expansivas en la productividad y —nótese bien— *en el empleo*, el producto de cada período, en virtud del mencionado retardo temporal, resulta adquirido con ingresos superiores que corresponden a ciclos productivos posteriores. De esta manera *el excedente de productividad* queda retenido en las empresas en la forma de una ganancia *que no desaparece* sino que se mantiene en condiciones que podríamos denominar de 'desequilibrio general estable' (Prebisch, 1981).

Cabría sugerir que una comprensión integral del concepto de excedente en Prebisch exige tomar explícitamente en cuenta al excedente de distribución, cuya magnitud relativa es muy alta en las sociedades latinoamericanas.

Por ejemplo, si los salarios nominales se retardan en su crecimiento con respecto al excedente monetario global y al nivel general de precios, estaremos ante un proceso inflacionario que puede acrecentar tanto al excedente de distribución preestablecido, como al "excedente dinámico" en el sentido de Prebisch. Pero aún en condiciones de estabilidad de precios las tendencias y reorientaciones en la repartición de los incrementos en la productividad laboral dependen de los cambios en la distribución funcional del ingreso *monetario*. Dichos cambios pueden modificar decisivamente tanto la magnitud relativa del excedente de distribución que prevalecía hasta ese momento, como la del 'nuevo' excedente incremental y dinámico, cuyo mecanismo de apropiación ha sido puesto de relieve por Raúl Prebisch. Todos estos fenómenos y procesos expresan pugnas sociales de poder cuya existencia misma y su incidencia sobre los procesos económicos resulta difícil desconocer. Sin embargo, la teoría económica —en sus distintas vertientes— no los ha integrado con claridad al compartimentalizar las esferas 'monetaria' y 'real' de sus respectivos análisis.

Las variables monetarias no son 'neutrales' ni pueden estudiarse como un capítulo aislado de las variables reales. El examen de los factores societales que determinan la generación del ingreso monetario y del nivel general de precios, resulta esencial para comprender la repartición funcional del ingreso real y, por lo tanto, la cuota correspondiente del excedente de distribución. Otro tanto cabe decir con respecto a las formas —socialmente abiertas o cerradas— de apropiar los incrementos de productividad en el concepto dinámico de excedente que nos sugiere Prebisch.

Estas proposiciones, planteadas de manera tan sintética por razones de espacio, se complementan con un ejemplo numérico que, para aligerar la lectura, se ha incluido en la forma de anexo. Sin embargo, su examen resulta imprescindible para otorgar mayor precisión cuantitativa a las ideas aquí expuestas.

IV

El crecimiento del empleo y la acumulación de capital

Para investigar la relación que existe entre el crecimiento del empleo y la acumulación de capital, partiremos de la ecuación de Cambridge:

$$\frac{E}{K} = \frac{1}{b_c} \left(\frac{da}{a} + \frac{dT}{T} \right)$$

en que la tasa de crecimiento del producto la hemos expresado como la suma de las tasas de crecimiento de la productividad laboral y del empleo.

En condiciones de equilibrio de largo plazo, la tasa de crecimiento del producto $\left(\frac{da}{a} + \frac{dT}{T}\right)$ es igual a la tasa de crecimiento del capital $\left(\frac{dK}{K}\right)$. Esta igualdad deriva inmediatamente de la constancia en la relación capital-producto (Pasinetti, 1978).

En consecuencia, en las condiciones mencionadas, la tasa de crecimiento del empleo es igual a la tasa de crecimiento del capital (ritmo de acumulación), menos la tasa de crecimiento de la productividad del trabajo:

$$\frac{dT}{T} = \frac{dK}{K} - \frac{da}{a} \quad (1)$$

El punto atinente por determinar es el de los factores que influyen en el ritmo de acumulación. Sabemos que, en equilibrio:

$$\frac{dK}{K} = \frac{E}{K} \cdot b_c$$

Si multiplicamos y dividimos por S obtenemos:

$$\frac{dK}{K} = b_c \cdot \frac{E}{S} \cdot \frac{S}{K}$$

Pero el total de salarios S puede expresarse como el producto de los salarios individuales medios (s), por la cantidad de trabajadores ocupados (T). Del mismo modo el excedente total (E) puede expresarse como el excedente por trabajador (e) multiplicado por la cantidad de trabajadores ocupados (T):

$$\frac{dK}{K} = b_c \cdot \frac{e \cdot T}{s \cdot T} \cdot \frac{sT}{K}$$

Simplificando obtenemos:

$$\boxed{\frac{dK}{K} = b_c \cdot e \cdot \frac{T}{K}}$$

El ritmo de acumulación, en el equilibrio de largo plazo, queda expresado como el producto de tres factores. El primero es el coeficiente de ahorro de los perceptores del excedente. En una economía capitalista está fuertemente influido por pautas culturales. Caben aquí las reflexiones Weberianas sobre el espíritu del capitalismo, pudiendo contrastarse el espíritu austero y emprendedor de la ética calvinista, con el consumismo desenfrenado de un hedonismo frívolo. El caso límite de austeridad correspondería a una situación en que los propietarios trabajan y se asignan un sueldo correspondiente a su trabajo empresarial—sin 'inflarlo' indebidamente—ahorrando e invirtiendo todos los ingresos derivados de la propiedad. En tal caso $b_c = 1$.

El segundo factor es el excedente por trabajador (e), que es una variable típicamente estructural, ya que sobre ella influyen tanto el nivel alcanzado por el poder productivo (o productividad) del trabajo humano (a) como el nivel medio de salarios reales (s). En efecto, $e = a - s$. Por lo tanto el excedente por trabajador es al mismo tiempo el resultado del progreso técnico ya alcanzado, como de las relaciones sociales que determinan la relación entre salarios y productividad media del trabajo.

El tercer factor determinante del ritmo de acumulación podríamos denominarlo la relación trabajo-capital que expresa la cantidad de trabajadores que es posible ocupar por unidad de capital invertido. Se trata de una relación tecnológica, porque también depende de los precios relativos del equipo. Dada la estructura de precios relativos, el ritmo de acumulación será más alto cuanto más trabajadores—dotados de un cierto nivel medio de productividad—puedan ocuparse por unidad invertida de poder adquisitivo. Esto último es así porque lo que otorga inteligibilidad a los bienes de capital entendidos como unidades de medios productivos dotados de un precio es su capacidad *para ocupar trabajadores y dotarlos de un cierto nivel de productividad*. En esto consiste la acumulación, entendida como un incremento del poder productivo general de la economía.

Reemplazando en (1) el valor de $\frac{dk}{k}$ obtenemos:

$$\frac{dT}{T} = b_e \cdot e \cdot \frac{T}{K} - \frac{da}{a}$$

Expresando $e = a - s$ nos queda:

$$\boxed{\frac{dT}{T} = b_e (a - s) \frac{T}{K} - \frac{da}{a}}$$

Cuanto más rápidamente se introduzca el progreso técnico ($\frac{da}{a}$), mayor deberá ser el ritmo de acumulación para sustentar un cierto ritmo de

crecimiento requerido del empleo. Pero el ritmo de acumulación dependerá, a su vez, de factores culturales, sociales o de poder, y tecnológico-económicos que ya hemos señalado.

De este modo se pone de relieve hasta qué punto el ritmo de acumulación y, por lo tanto, el ritmo de crecimiento no sólo del empleo sino también del producto están profundamente arraigados en los factores culturales y de poder que determinan la estructura societal. En la próxima sección expondremos este tema de manera general y sin las restricciones analíticas que nos impone la presente formalización.

V

Ética de la acumulación, desigualdad y dinámica del empleo

Si la distribución personal del ingreso consumible es un hecho de poder y la teoría económica del valor expresa relaciones y procesos de poder que van discurriendo a través del mercado, entonces los sistemas económicos pueden clasificarse, de una manera análoga a los sistemas políticos, según cual sea el proceso de generación y distribución de ese poder.

De manera directa o indirecta todos los procesos económicos apuntan a satisfacer formas de consumo. El poder para adquirir mercancías de consumo se distribuye entre las personas de diferentes maneras. Los votos de los consumidores en el mercado no tienen todos la misma capacidad para orientar las decisiones sobre asignación de recursos que adoptan los propietarios del capital. A partir de esta comprobación la 'Economía política del poder' podría ser una rama 'positiva' del conocimiento que aún está por escribirse, necesaria para sustentar otra disciplina económica de carácter normativo y explícitamente cargada de valores. Esa disciplina también inédita por ahora podríamos denominarla 'Economía política de la democracia'. En ella deberían expresarse no sólo las condiciones para la vigencia de una 'democracia económica', sino las formas de utilizar el poder económico que garanticen

una auténtica democracia en las esferas política y social (Di Filippo, 1983).

Desde esta perspectiva será necesario volver a un viejo problema: el de las formas sociales de apropiación y uso del excedente económico. Los perceptores del excedente económico son de un lado los propietarios privados —*detentadores* del poder económico que se *mide* y *ejerce* a través de la utilización de capital— y el Estado detentador del poder político que se *ejerce* a través del gobierno. En el uso social del excedente hay márgenes discrecionales muy amplios que se fundan en las formas de poder sobre cuya base se capta este excedente. La parte del excedente compuesta por los ingresos que derivan de la propiedad otorga a sus perceptores el poder discrecional para consumirlos o invertirlos —sea directamente o a través del proceso de ahorro-inversión. Esta opción entre consumir e invertir esos ingresos resulta esencial para determinar el proceso de democratización de las economías capitalistas. La consideraremos con cierto detalle en lo que sigue, dejando para otra oportunidad el examen de las formas de utilizar el excedente público que es captado por el gobierno.

Si la propensión a ahorrar e invertir de los perceptores de ingresos derivados de la propie-

dad es alta, esos ingresos se reintroducen como capital que dinamiza la esfera de la producción. Esto favorece la dinámica del desarrollo económico y democratiza la distribución personal del ingreso. Si la propensión es baja, esos ingresos se consumen desacelerando el ritmo de la acumulación y concentrando —desigualando— la distribución personal del ingreso.

Aquí entendemos por ingreso al poder adquisitivo general que se ejerce sobre el flujo de bienes y servicios de uso final que emerge de la esfera productiva. Concebimos al capital como el poder adquisitivo general que se utiliza para dinamizar el proceso de la producción. El capital es un poder adquisitivo general que se utiliza para tomar posesión de los equipos, de los insumos y del trabajo potencial, que constituyen, en su combinación dinámica, el poder productivo de una empresa.

Como el bifronte Jano de la mitología, también los ingresos derivados de la propiedad tienen dos caras. Una de ellas mira a los bienes finales de consumo. La otra cara, más austera y emprendedora, mira a los equipos productivos, a los insumos y al trabajo potencial. Los perceptores de ingresos derivados de la propiedad pueden asumir alternativamente cualquiera de los dos rostros y de su opción surgen dos escenarios extremos que simplificados podrían sintetizarse así:

Imaginemos primero, como tipo ideal o puro, una sociedad de propietarios austeros y emprendedores, capaces de ejercer una vocación acumuladora a ultranza. Gran parte de los ingresos derivados de la propiedad se traducen en demanda de nuevos bienes de capital y en contratación de fuerza de trabajo. La sostenida e intensa demanda de nuevos bienes de capital se traduce en un alto coeficiente de inversiones con respecto al producto y en un acelerado ritmo de creación de nuevos empleos. La introducción de progreso técnico se manifiesta en un crecimiento de la productividad del trabajo. En este caso, una parte de esos incrementos en la productividad irá a incrementar los salarios reales, porque, dado el alto ritmo de acumulación, los empresarios compiten para obtener trabajadores. Otra parte de esos incrementos en la productividad laboral se traduce en el crecimiento de los ingresos derivados de la propiedad. Pero nuestros propietarios —recordemos— son austeros y emprendedores

y su vocación acumuladora sigue preponderando ampliamente sobre su vocación consumista. En consecuencia los crecientes ingresos de los propietarios vuelven a traducirse en nuevas demandas de bienes de inversión y de fuerza de trabajo.⁵ En suma, en el ingreso consumible se verifica una distribución *personal* que es relativamente igualitaria porque los salarios tienden a crecer *pari passu* con el incremento de la productividad —o incluso a un ritmo superior aún— y los propietarios muestran una actitud extremadamente frugal y responsable en la esfera del consumo, junto con una agresiva política de inversiones. Ellos se consideran depositarios del poder productivo de la sociedad y lo administran con *mesura*, dando ejemplo de frugalidad y desprendimiento.

Imaginemos ahora, también como extrema simplificación, una sociedad más ávida y ostentosa, en donde los propietarios aplican un código de conducta 'maximizador' en la esfera del consumo. Esta 'maximización' a que se alude va entre comillas porque no necesariamente implica refinamiento y selectividad —que es compatible con una actitud frugal— sino que supone una acumulación de objetos consumibles de alto precio que se reponen con relativa rapidez en virtud de una rápida obsolescencia que deriva de un acentuado desarrollo de la 'tecnología' del consumo. En suma, a la ética austera y productivista de nuestro primer escenario se opone ahora una ética más consumista por parte de los propietarios del capital.

Gran parte de los ingresos derivados de la propiedad se traducen en demanda de nuevos bienes de consumo. Esta 'alta propensión a consumir' de la clase propietaria alude aquí a un hecho económico cuantificable y a una actitud cultural que implica una racionalidad específica. Como contrapartida, podríamos también hablar de indolencia o desgano frente a la inversión. Esta indolencia se traduce no sólo en un bajo coeficiente de acumulación reproductiva con respecto al producto, sino también —como consecuencia previsible— en un menor ritmo de contratación de fuerza de trabajo.

⁵En esto consiste, según creo, el proceso de "acumulación reproductiva" en la concepción dinámica de Prebisch.

Esta desigual distribución del ingreso personal *consumible* —que deriva de la indolencia ya señalada en la esfera de la inversión— genera y acentúa autónomamente las actitudes culturales consumistas. En efecto, los propietarios del capital, con el objeto de evitar decaimientos en la demanda efectiva, deben producir objetos consumibles de alto valor unitario para captar el poder adquisitivo del estrecho círculo de consumidores ricos, que, en nuestro ejemplo extremo, está constituido por ellos mismos.

En este caso, el cambio técnico se manifiesta básicamente de dos maneras. En primer lugar, refinando las características y modelos de los bienes de consumo. La competencia empresarial para vender estos bienes de consumo suntuario no está fundada en la baja de precios, sino en la diferenciación de productos. Se trata de recapturar esa cuantiosa parte de los ingresos distribuidos que pertenecen a consumidores con alto poder adquisitivo.

La segunda manera en que se manifiesta el cambio técnico en nuestro escenario consumista es a través de un acrecentamiento en la productividad media del trabajo humano. Como ese acrecentamiento reduce o desacelera la demanda de fuerza de trabajo y no va acompañado por un alto coeficiente de ahorro e inversiones con respecto al producto, los salarios medios no crecen paralelamente con el incremento de la productividad porque existe un permanente ejército de desocupados que presiona a la baja el precio del trabajo. Si de manera genérica denominamos excedente privado a los ingresos derivados de la propiedad, la relación excedente-salarios tiende a crecer. Pero la indolencia inversora y la avidez consumista de nuestros propietarios determina que se incremente aún más el poder adquisitivo per cápita que destinan al consumo. Esto exige diversificar y refinar aún más aceleradamente los bienes destinados a este mercado de alto ingreso.

La estructura de la oferta y de los precios relativos de los bienes de consumo final, se ajusta así a la composición de la demanda y a la concentrada distribución del ingreso personal consumible y el proceso resulta crecientemente incompatible con la democratización económica.

Desgraciadamente, esta situación ha tendido

a prevalecer en las sociedades periféricas, configurando formas de acumulación que no logran superar el fenómeno de la insuficiencia dinámica.

Al menos en el caso de los centros, el consumo de masas, y su creciente refinamiento posterior, surgió como respuesta al decaimiento de la demanda efectiva, y se tradujo en un incremento de los salarios reales en todos los estratos de la fuerza laboral. Este proceso guarda concordancia con el grado de desarrollo previamente alcanzado por el poder productivo en dichas sociedades. Sólo en épocas más recientes se ha notado una tendencia 'estanflacionaria' que podría explicarse como una inadecuada composición de la demanda global (exceso de consumo e insuficiente inversión).

En el caso de América Latina, la imitación prematura de las pautas de consumo de los centros contribuye a reducir el ritmo de acumulación y a reorientarlo indeseablemente. Nuestro capitalismo imitativo sólo puede reproducir aquellas pautas de consumo para una obligada minoría, contribuyendo a generar lo que Aníbal Pinto —en una expresión feliz— ha denominado "caricatura de la sociedad opulenta." Ni los niveles medios de productividad laboral, ni la diversificación del poder productivo regional, permiten ese despliegue excesivo del consumo. De aquí entonces la indeseable compresión de los ingresos reales de los estratos inferiores y la sesgada utilización de la capacidad para importar que deriva de la inserción periférica en el orden mundial.

Desgraciadamente, a partir de estas tendencias se han configurado formas de acumulación que no logran superar la heterogeneidad de las estructuras sociales latinoamericanas.

Nótese, por último, que hemos hecho abstracción del papel del Estado, para no complejizar excesivamente nuestros 'escenarios' y poder enfatizar dos tipos contrastantes de racionalidad en la esfera privada. Como es obvio, una presentación más realista exigiría reintroducir el papel crecientemente significativo del Estado en las economías capitalistas contemporáneas. Esta temática más compleja y, al mismo tiempo, más concreta no será abordada en esta oportunidad.

VI

Un encuadramiento final

Desde luego, la manera global con que hemos argumentado en este trabajo es una simplificación del todo insuficiente que no permite captar el tema del desarrollo, la acumulación y el empleo en forma integral.

Si introducimos aquí el corte sectorial de actividades económicas y distinguimos, por ejemplo, entre actividades primarias, secundarias y terciarias, podremos aprehender otras notas distintivas que son definitorias para una consideración más amplia del desarrollo en sus dimensiones económica y social. En un examen histórico y estructural del desarrollo y de la dinámica del empleo, esta perspectiva multisectorial resulta imprescindible. En la esfera más puramente analítica hace posible la introducción de importantes elementos conceptuales como es el caso de los modelos de insumo-producto (Leontief) o de la teoría clásica de la formación de los precios relativos (Sraffa).⁶ Las grandes visiones diacrónicas de largo plazo a las que han contribuido autores de la talla de Simón Kuznetz, o Colin Clark, también se apartan claramente de la perspectiva marginalista neoclásica.

El pensamiento de la CEPAL y de la mayoría de los economistas de la corriente estructuralista latinoamericana guarda afinidad con las mencionadas aportaciones empíricas y analíticas.

De ellas deriva que el desarrollo económico es esencialmente asimétrico, en cuanto a la dinámica intersectorial del producto y del empleo; que esta asimetría implica un desplazamiento de fuerza de trabajo desde las actividades primarias —agrícolas en particular— hacia las secundarias y terciarias; que estas tendencias derivan de ciertas regularidades vinculadas con la elasticidad ingreso de la demanda de diferentes tipos de bienes finales y con la manera en que se introduce el progreso técnico (Prebisch, 1973). La con-

trapartida socioespacial de este desplazamiento laboral hacia las actividades no agrícolas ha sido el proceso de urbanización y metropolización que acompañó la consolidación de las sociedades capitalistas y de la Revolución Industrial como punto de partida de las modalidades contemporáneas del desarrollo.

Las ideas de CEPAL se entienden mejor dentro de este marco conceptual. Uno de los mensajes del Estudio Económico de 1949, elaborado por Raúl Prebisch (1982), es que la división internacional del trabajo, propia del relacionamiento centro-periferia, lleva a desequilibrios estructurales de la economía mundial en su conjunto y de las economías periféricas en particular. En efecto, a medida que avanza el desarrollo de la economía mundial la introducción de progreso técnico determina una decreciente participación relativa de la producción y el empleo en las actividades primarias. Las economías periféricas especializadas en la producción y exportación de productos primarios debían, por lo tanto, padecer de una posición deficitaria y deudora en el comercio internacional y de una insuficiente capacidad para generar empleos dentro de sus propias fronteras. El problema estructural de fondo ha radicado y sigue radicando en la asimétrica distribución del poder productivo internacional.

Las pensiones al desequilibrio estructural en materia de comercio y de empleo, auguradas por la CEPAL, han quedado plenamente confirmadas en el periodo de posguerra. Efectivamente —con la excepción del petróleo en los años setenta— el valor transado de manufacturas en el comercio mundial ha incrementado sistemáticamente su participación relativa y lo opuesto ha sucedido con los productos primarios. En promedio, el desarrollo de América Latina ha sido dinámico, pero se fundó en un industrialización protegida y orientada al mercado interno. Su participación en el comercio mundial, por el contrario, se redujo significativamente. A pesar de su diversificación productiva, América Latina no ha logrado superar su heterogeneidad estructural ni sus tendencias hacia la insuficiencia diná-

⁶Dentro de esta línea de exámenes multisectoriales, el más reciente y destacado de los esfuerzos integradores en el plano teórico corresponde a Luigi Pasinetti (1981).

mica. Cabe imaginar cuánto más grave sería la situación en materia de empleo si la región hubiera mantenido estrictamente su posición primario-exportadora sin avanzar por el camino de la diversificación. Aun con todas sus ineficiencias y defectos —los que deben ser superados— la industrialización latinoamericana sigue siendo una irrenunciable opción para el futuro desarrollo regional (Pinto y Kñakal, 1973).

La perspectiva que abordamos en este trabajo puede y debe encuadrarse en la visión amplia que se acaba de bosquejar, pero dentro de una concepción más integral en cuanto a los estilos que asuma el futuro desarrollo regional. Según las conceptualizaciones de CEPAL y de algunos economistas que han contribuido destacadamente a forjar su pensamiento (Pinto, 1976 y 1978) se

ha postulado como deseable el logro de un desarrollo que sea autónomo, dinámico y equitativo. Estos tres rasgos no son contradictorios entre sí, sino que se refuerzan recíprocamente. El examen efectuado sobre el uso social del excedente y la dinámica de la acumulación indica que, cuanto mayor sea la cuota ahorrada e invertida del excedente global, mayores serán no sólo el dinamismo económico del sistema, sino también la equidad distributiva de su desarrollo. Un poder productivo equitativamente dinamizado en el largo plazo contribuirá esencialmente a acrecentar la autonomía de América Latina en el concierto internacional de las naciones. Particularmente en materia de empleo, la superación de la insuficiencia dinámica deberá ser un resultado del logro de aquellos objetivos.

Anexo

LOS MECANISMOS BASICOS DE APROPIACION DEL EXCEDENTE

(Una ilustración numérica)

El objeto de esta sección es ejemplificar numéricamente, partiendo de una situación de equilibrio general estable —o, si se prefiere— de corriente circular, las modalidades de apropiación de los frutos del desarrollo económico.

Analizaremos aquí cuatro fases de un proceso dinámico compuesto por 12 períodos discretos de igual longitud (ver pág. 132).

Primera fase

La primera fase corresponde a una situación clásica de corriente circular estable. Tanto la cantidad producida y ofertada como el número de trabajadores ocupados se mantienen constantes. En este ejemplo numérico, los salarios totales absorben la mitad del ingreso global distribuido. Un supuesto crucial de la argumentación es que los ingresos generados se gastan en el mismo período y que la cantidad ofertada de bienes finales equivale a la cantidad producida en el período anterior. Sin embargo, como estamos suponiendo una corriente circular, entonces dentro de esta primera fase la cantidad ofertada en cada período es igual a la cantidad producida. Otro tanto sucede con el valor de la demanda global que se iguala al costo de la oferta global.

En estas condiciones parece operar la ley de Say, según la cual la oferta crea su propia demanda. Esto significaría que los mismos ingresos pagados por las empresas servirían para demandar el producto final generado y ofertado contra el pago de esos ingresos. En la primera fase del ejemplo numérico parece verificarse la ley de Say porque el modelo se reproduce idéntico a sí mismo. La situación de equilibrio general se manifiesta, además, en que los precios medios son iguales a los costos medios, con lo que la ganancia unitaria es igual a cero. Esto significa que la ganancia macroeconómica, entendida como la diferencia entre el valor de la demanda global y el costo de la oferta global es igual a cero.

En resumen, aunque nuestra periodización implica una metodología de naturaleza dinámica, los dos primeros períodos registrados en la primera fase de nuestro ejemplo corresponden típicamente a una situación de corriente circular estable, en condiciones de equilibrio general y estabilidad de precios.

Segunda fase

La segunda fase transcurre entre el tercero y el quinto período de nuestro ejemplo. Aquí intro-

	Trabajadores ocupados	Cantidad producida	Cantidad ofertada	Ingreso monetario generado	Salarios totales pagados	Ingresos de la propiedad y el Estado	Valor demanda global	Costo oferta global	Ganancia macroeconómica	Precios unitarios producto	Costos unitarios producto	Salarios por trabajador	Productividad media por trabajador	Salarios reales por trabajador
	(T)	(Q)	(O)	(Y)	(S)	(E)	(D)	(C)	(G)	(p)	(c)	(s)	(a)	(s/p)
1	100	1 000	1 000	10 000	5 000	5 000	10 000	10 000	—	10	10	50	10	5
2	100	1 000	1 000	10 000	5 000	5 000	10 000	10 000	—	10	10	50	10	5
3	100	1 010.1	1 000	10 000	5 000	5 000	10 000	10 000	—	10	10	50	10.1	5
4	100	1 020.1	1 010.1	10 000	5 000	5 000	10 000	10 000	—	9.90	9.90	50	10.2	5.05
5	100	1 030.3	1 020.1	10 000	5 000	5 000	10 000	10 000	—	9.80	9.80	50	10.3	5.10
6	102	1 081.2	1 030.3	10 200	5 100	5 100	10 200	10 000	200	9.90	9.70	50	10.4	5.05
7	104.04	1 093.03	1 061.2	10 404	5 202	5 202	10 404	10 200	204	9.80	9.61	50	10.5	5.10
8	106.09	1 114.89	1 093.03	10 612.08	5 306.04	5 306.04	10 612.08	10 404	208.8	9.70	9.51	50	10.5	5.15
9	108.21	1 148.33	1 114.89	10 930.44	5 465.22	5 465.22	10 930.44	10 612.08	318.36	9.80	9.70	50.5	10.6	5.15
10	110.37	1 182.78	1 148.33	11 258.35	5 629.17	5 629.17	11 258.35	10 930.44	327.91	9.80	9.51	51.0	10.7	5.20
11	112.58	1 218.27	1 182.78 1 218.27	11 596.10	5 798.05	5 798.05	11 596.10	11 258.35 11 596.10	337.75	9.80	9.51	51.51	10.8	5.25

ducimos una modificación en la corriente circular. Suponemos que la productividad del trabajo empieza a crecer al 1% manteniéndose constante el nivel de empleo. En consecuencia también la cantidad producida empieza a crecer al 1%.

Aquí sí adquiere significación el rezago entre la cantidad producida y la cantidad ofertada. A lo largo del período tercero —correspondiente a esta segunda fase— ese incremento en la productividad laboral y en la cantidad producida no se manifiesta aún sobre las restantes magnitudes económicas, porque aún no emerge de la esfera productiva en la forma de oferta efectiva.

En el período cuarto, la cantidad ofertada en respuesta al crecimiento del producto también empieza a crecer al 1%. Sin embargo, como en nuestro ejemplo los ingresos monetarios se han mantenido constantes, otro tanto sucede con el valor de la demanda global. En consecuencia para poder realizar esta oferta acrecentada, las empresas deben rebajar sus precios a un ritmo de 1% que es correlativo al incremento de la productividad. Eso significa una apropiación 'abierto' —socialmente generalizada— de los incrementos en la productividad del trabajo a través de un descenso correlativo en el nivel general medio de precios del producto final.

Como puede verse en el período quinto, si la productividad continuara creciendo a ese ritmo los precios continuarían descendiendo, *ceteris paribus*, de manera correlativa. Este comportamiento parece estar en completo acuerdo con la ley de Say y con los postulados de la competencia pura. En efecto, en condiciones de competencia pura, las empresas, para poder realizar su oferta efectiva, incrementada por el crecimiento de la productividad, deberán competir entre ellas hasta el punto en que sus precios desciendan al nuevo nivel de los costos medios. Asimismo la ley de Say parece subsistir porque, como aún no hemos modificado los ingresos monetarios totales, aunque la oferta no crea su propia demanda, se produce una equiparación entre el valor de la demanda global y el costo de la oferta global dentro de cada período. Así, aunque los salarios nominales por trabajador permanecen constantes, los salarios reales tienden a crecer a un ritmo más o menos correlativo al incremento en la productividad y al descenso en el nivel de precios.

Tercera fase

A partir del período sexto, la productividad laboral continúa creciendo al 1%, pero introducimos además el supuesto de que la cantidad de trabajadores ocupados empieza a crecer al 2%, con lo que, necesariamente, el ritmo de crecimiento del producto global se eleva a, aproximadamente, el 3%. Suponemos que los salarios monetarios por trabajador continúan constantes, por lo que los salarios totales empiezan a crecer al mismo ritmo de 2% que el empleo total.

Suponemos además que se mantiene la proporcionalidad entre el valor del excedente de distribución —ingresos a la propiedad y al Estado— y el valor de los salarios totales. Entonces el excedente global distribuido debe crecer al mismo ritmo que los salarios totales. En definitiva esto significa que el ingreso total estará creciendo al 2%.

Por consiguiente el valor de la demanda global crecerá también al 2%, con un ritmo inferior al de la cantidad producida y ofertada que crece al 3%.

En nuestro ejemplo numérico, el crecimiento del empleo y la elevación de los salarios totales son hechos nuevos. El ritmo de crecimiento del producto es ahora la suma —aproximadamente— del ritmo de crecimiento de la productividad y del ritmo de crecimiento del empleo.^a El producto real, que crece al 3%, se apropia de manera parcialmente cerrada y equivale a la suma algebraica del crecimiento de los ingresos nominales (2%) y el descenso del nivel general de precios (-1%).^b

Ahora, enfrentamos un hecho de cierta trascendencia teórica. En condiciones expansivas del producto, del empleo y de los ingresos, el sistema económico abandona definitivamente el equilibrio general por las siguientes razones: i) Se veri-

^aSuponiendo incrementos continuos e infinitesimales:

$$\frac{dQ}{Q} = \frac{da}{a} + \frac{dT}{T}$$

de donde —aproximadamente—, 3% = 1% + 2%

^bSuponiendo incrementos continuos e infinitesimales:

$$\frac{dQ}{Q} = \frac{dY}{Y} - \frac{dp}{P}$$

de donde —aproximadamente—, 3% = 2% - (-1%).

fica que la ley de Say no opera bajo condiciones expansivas dinámicas; ii) La remuneraciones a la propiedad, al Estado y al trabajo no agotan el valor del ingreso y aparece un excedente de las empresas, que toma la forma de una ganancia macroeconómica neta; iii) Esta ganancia macroeconómica deriva de que el valor de la demanda global es superior al costo de la oferta global; iv) Deja de producirse una apropiación totalmente abierta de los frutos del desarrollo económico y comienza a producirse otra modalidad de apropiación que es parcial o totalmente cerrada.

En el ejemplo elegido un 2% del crecimiento del producto se apropia cerradamente por la vía de un alza de ingresos y el restante 1% se apropia de manera abierta por la vía del descenso de precios.

Por último puede verse que cuando la apropiación es totalmente cerrada y hay estabilidad de precios el valor de la ganancia macroeconómica es igual al valor del crecimiento del producto real. Mostraremos esto en la cuarta fase de nuestro modelo numérico.

Cuarta fase

A partir del período noveno suponemos que se genera una pugna de ingresos nominales en virtud de la cual los salarios monetarios por trabajador empiezan a crecer a un ritmo periódico del 1%. En consecuencia los salarios totales empiezan a crecer aproximadamente al 3%. Los perceptores del excedente intentan contrarrestar esta tendencia e incrementan sus propios ingresos nominales con el objeto de que también crezcan al ritmo de 3%. Se produce entonces un 'empate social' y la relación entre el excedente de distribución y los salarios totales resulta inmodificada.

Ahora, los ingresos nominales totales están

creciendo al mismo ritmo que la cantidad producida (3%). Y, si seguimos suponiendo que, dentro de cada período, la totalidad de esos ingresos se gasta, entonces necesariamente los precios se mantendrán en un nivel constante. Otro tanto sucederá con los costos unitarios (tras el necesario ajuste verificado en el período noveno a consecuencia del cambio de ritmo en las magnitudes).

En esta cuarta fase opera la apropiación totalmente cerrada de los incrementos de productividad. Sin embargo, hay estabilidad de precios y el proceso puede reproducirse establemente de manera indefinida si no se modifica el ritmo de sus variables.

En suma existe una reproducción dinámica que es estable, pero no existe un equilibrio general estable ya que: i) la oferta no crea su propia demanda; ii) las remuneraciones totales no agotan el valor del ingreso y aparece un excedente permanente de las empresas; iii) el valor de la demanda global es permanentemente superior al valor de la oferta global, lo que es compatible con precios estables; iv) la apropiación de los frutos del desarrollo se hace totalmente cerrada y, en vista de la estabilidad de precios, el valor real de la ganancia macroeconómica se hace igual al valor del incremento en el producto real que aún se encuentra en proceso de elaboración.

Obsérvese por último que estos resultados son totalmente independientes de la estructura (competitiva, monopólica, oligopólica, etc.) de los mercados de producto final. Sus únicos supuestos son: i) la anticipación en un período de la demanda con respecto a la oferta, y ii) la utilización en la forma de demanda de la totalidad de los ingresos percibidos en cada período y, recíprocamente, la realización completa de las mercancías ofertadas en cada período.

Bibliografía

- Domar, Evsey (1966): Expansión y empleo. *Lectura sobre la teoría económica del desarrollo* (L. Rojo Duque, comp.). Madrid: GREDOS.
- Di Filippo, Armando (1980): El desarrollo económico y las teorías del valor. *Revista de la CEPAL*, N° 11. Agosto.
- (1981): *Desarrollo y desigualdad social en América Latina*, Lecturas 44. México: Fondo de Cultura Económica.
- (1983): Mercado y democracia. *El trimestre económico* N° 197. México.
- García, Norberto (1982): Absorción creciente con empleo persistente. *Revista de la CEPAL*, N° 18. Diciembre.
- Graciarena, J. (1976): El problema del poder y estilos de desarrollo. Una perspectiva heterodoxa. *Revista de la CEPAL*, N° 1.
- Harrod, Roy (1966): Ensayo de teoría dinámica. *Lecturas sobre la teoría económica del desarrollo* (L. Rojo Duque, comp.) Madrid: GREDOS.
- Kaldor, Nicholas (1966): Un modelo de crecimiento económico. *Lecturas sobre la teoría económica del desarrollo* (L. Rojo Duque, comp.) Madrid: GREDOS.
- Keynes, J.M. (1945): *Teoría general de la ocupación, el interés y el dinero*. México: Fondo de Cultura Económica.
- (1953): *A treatise on money*. Book III: The fundamental equations, Londres: Macmillan.
- Pasinetti, L. (1978): *Crecimiento económico y distribución de la renta*. Madrid: Alianza Universidad.
- (1981): *Structural change and economic growth (a theoretical essay on the dynamics of the wealth of nations)*. Londres: Cambridge University Press.
- Pinto, Aníbal (1965): Concentración del progreso técnico y de sus frutos en el desarrollo latinoamericano. *El trimestre económico*, N° 125. México.
- (1970): Naturaleza e implicaciones de la "heterogeneidad estructural" de la América Latina. *El trimestre económico* N° 145. México. (También en *Inflación: raíces estructurales*. Lecturas 3, Fondo de Cultura Económica, 1978).
- (1976): Notas sobre estilos de desarrollo en América Latina. *Revista de la CEPAL*, N° 1.
- (1978): Estilos de desarrollo: conceptos, opciones, viabilidad. *Trimestre económico*, N° 179. México.
- Pinto, Aníbal y Jan Křákal (1973): El sistema centro-periferia 20 años después. *Inflación: raíces estructurales*, Lecturas 3. México: Fondo de Cultura Económica.
- Prebisch, Raúl (1973): *Problemas teóricos y prácticos del crecimiento económico*. Santiago de Chile: CEPAL.
- (1981): *Capitalismo periférico. Crisis y transformación*. México: Fondo de Cultura Económica.
- (1982): *La obra de Prebisch en la CEPAL* (A. Gurrieri, comp.), Lecturas 46. México: Fondo de Cultura Económica.
- Schumpeter, J.A. (1939): *Business cycles*. Nueva York y Londres: McGraw-Hill.
- (1968): *Teoría del desenvolvimiento económico*. México: Fondo de Cultura Económica.
- Solow, R.M. (1966): Una contribución a la teoría del desarrollo económico. *Lecturas sobre la teoría económica del desarrollo* (L. Rojo Duque, comp.) Madrid: GREDOS.
- Tokman, Víctor (1982): Desarrollo desigual y absorción de empleo. *Revista de la CEPAL*, N° 17. Agosto.