

NACIONES
UNIDAS



CEPAL

ILPES

INSTITUTO LATINOAMERICANO
DE PLANIFICACION
ECONOMICA Y SOCIAL

PROGRAMA DE CAPACITACION

Documento DE-43

LA ESTRUCTURACION DEL DESARROLLO ECONOMICO ★

Armando Di Filippo

★/ Este trabajo, expresa las opiniones personales de su autor y no compromete a las instituciones con las cuales se vincula. La presente es una versión preliminar que se reproduce para uso exclusivo de los participantes de los cursos del Programa de Capacitación.

81-7-1573

INDICE

	<u>Página</u>
INTRODUCCION	i
1. El producto social y el poder productivo	1
2. El ingreso monetario y el poder adquisitivo	6
3. Ingreso dinerario e ingreso real	9
4. La utilización del capital y la generación del ingreso	11
5. El producto, el ingreso y las clases sociales	12
6. El excedente global y la distribución funcional del ingreso	18
7. La distribución personal del poder adquisitivo para consumo	22
8. Significado y alcances de la acumulación de capital	27
9. La acumulación y sus efectos sobre el empleo y la produc- tividad	29
10. La apropiación de los incrementos de productividad que derivan de la acumulación	32
11. La acumulación de capital, la inversión productiva en maquinarias y equipo, y la producción en proceso	33
12. El financiamiento del desarrollo económico y el excedente de las empresas	37
13. La concentración del progreso técnico	41
14. La concentración del progreso técnico en la periferia lati- noamericana	43
15. La heterogeneidad estructural	47
16. La distribución sectorial del ingreso, su influencia sobre los precios relativos, y la apropiación de los incrementos de la productividad	51
17. La heterogeneidad y los regímenes de trabajo	55
18. Insuficiencia dinámica, excedente y acumulación de capital	56
19. La distribución personal del ingreso en América Latina	60
APENDICE - LA DINAMICA DEL EXCEDENTE ECONOMICO EN LA PERSPEC- TIVA DEL DESARROLLO	65
1. Excedente y ganancia	65
2. Excedente y excedente global distribuido	71
3. Una ejemplificación numérica	74

INTRODUCCION

Este trabajo pretende reconsiderar de manera exploratoria y crítica, algunas de las categorías económicas básicas en la conceptualización del proceso económico capitalista que, en virtud de su lógica interna, es necesariamente un proceso de desarrollo sujeto a permanentes condiciones de desequilibrio general.

Se sugiere aquí que los procesos económicos no pueden entenderse en el marco de un sistema lógico cerrado y atemporal. Por el contrario, ellos expresan las relaciones de poder que estructuran cada sociedad concreta y, a un nivel más profundo los encuadramientos culturales que orientan valorativamente dichas pugnas.

Tanto el marxismo como el liberalismo son ideologías que curiosamente convergen en su concepción determinista del capitalismo. Ambas predicán que la propia lógica inexorable del sistema capitalista, orientada por los fines egoístas e individuales de los hombres, conduce, para unos, a la transformación revolucionaria del sistema y, para los otros, al logro de un desarrollo "espontáneamente" equilibrado y equitativo.

Cabe oponer a estas visiones una concepción del proceso económico que afirme la necesidad de una ética orientadora y de una planificación racionalizadora enmarcada en el respeto a la libertad humana. El gran dilema de nuestro tiempo radica en hallar los medios para compatibilizar la práctica de la libertad que es inherente a la condición humana, con la práctica del poder que es inherente a todo orden social.

El tema es de una vastedad abrumadora, pero puede intentarse una modestísima contribución a su esclarecimiento en la esfera económica.

Con tal objeto se hace necesario concebir el proceso económico como un sistema abierto, que de un lado expresa las pugnas de poder y las influencias culturales de la sociedad global y, de otro lado, satisface fines que trascienden largamente la mera consideración de los hechos económicos.

/Por ser

Por ser una expresión de la estructura social global, el proceso de desarrollo económico capitalista no está "autocontenido" en sus propias premisas económicas, como parecen sugerirlo la concepción del equilibrio general estable y las teorías del valor económico definidas dentro de ese marco.

Tanto la teoría del valor trabajo como la teoría marginalista del valor presuponen una tendencia automática del sistema - bajo condiciones de "pureza" o "perfección" competitiva - hacia posiciones de equilibrio general.

Es curioso observar que la visión marxiana del capitalismo como orden social, adolece de los dos determinismos: es dialéctica en su concepción del cambio social, pero "liberal" en su caracterización de la dinámica y de la lógica del mercado capitalista que, espontáneamente, se orienta a posiciones de equilibrio general. Al pronosticar, certeramente por cierto, las tendencias concentradoras y centralizadoras del capital, Marx, con aguda visión histórica debe sacrificar la faceta "determinista liberal" de su análisis económico y negar implícitamente su "ley del valor" que sólo puede formularse bajo condiciones de competencia perfecta y equilibrio general.

¿Qué se le puede pedir a una teoría del valor económico? Que nos explique el encadenamiento causal que conduce a la formación de los precios relativos de los factores productivos y del producto social. Esto es, que no solo nos explique el valor económico como resultado abstracto de una tendencia automática hacia el equilibrio estable, sino también que nos oriente en la identificación de las fuerzas sociales profundas que determinan, en su interacción, el proceso de valorización económica.

Aquí se plantea que el valor económico de las mercancías expresa relaciones de poder y marcos valorativos de sociedades concretas. Esas relaciones asimétricas de poder se traducen económicamente en magnitudes relativas de poder adquisitivo general.

El valor de uso de esas mercancías, por otro lado, no puede entenderse sobre la base de una concepción individualista atomizada, donde se consideran las preferencias soberanas de un inexistente y

aislado "hombre económico". El ejercicio de la libertad humana y la capacidad de elegir que presupone, está inmerso en relaciones de poder e influencias valorativas que son muy concretas.

En la dinámica del mercado resulta especialmente clara la relación entre libertad y poder. La libertad económica que cada hombre puede ejercitar en la esfera mercantil depende como es obvio de su poder adquisitivo general.

Las categorías económicas deben recoger abiertamente las asimetrías del poder adquisitivo y delimitar explícitamente los marcos en que discurre la libertad de cada hombre frente al mercado. Pueden contribuir positivamente, así, a evaluar la vigencia en esta esfera de ciertos códigos de aceptación generalizada. En este sentido la Declaración Universal de los Derechos Humanos es un paradigma sintético trascendente.

Las relaciones de poder que brotan de la estructura social, se traducen a la esfera económica principalmente a través de la distribución y utilización del poder adquisitivo general.

El capital, categoría central del desarrollo capitalista es poder adquisitivo general que se aplica a constituir el poder productivo de cada sociedad. La utilización del capital productivo genera, a través de la actividad empresarial un perfil de oferta y una distribución del ingreso nacional que responde a la dinámica de la estructura social. El mercado procesa de manera impersonal y eficiente todo aquel conjunto de interacciones culturales y asimetrías de poder. Es un mero mecanismo carente de bondades o perversidades intrínsecas.

Aquí se intenta una reconsideración de algunas categorías analíticas básicas, a la luz de la visión global que hemos expuesto y en relación con la temática del desarrollo económico.

LA ESTRUCTURACION DEL DESARROLLO ECONOMICO

1. El producto social y el poder productivo

El resultado final del esfuerzo productivo de una sociedad determinada dentro de un cierto período temporal puede ser considerado globalmente bajo el nombre de producto social. Desde un punto de vista material cabe concebirlo como una heterogénea corriente que emerge periódicamente de la esfera productiva, compuesta por objetos utilizables, sean estos materiales o inmateriales. Esas unidades de producto cualitativamente diferentes pueden obtener una expresión económica común cuando se las pondera por sus costos unitarios relativos o por sus precios unitarios relativos.

Los costos unitarios totales del producto social son consecuencia del conjunto de remuneraciones que se pagan a quienes controlan legalmente las condiciones y medios de producción. Los salarios que se pagan a los trabajadores para que cedan su capacidad humana de trabajo, las rentas que se pagan a los propietarios de tierras e inmuebles urbanos o rurales, los intereses que se pagan a las instituciones crediticias, cierto tipo de impuestos que se pagan al Estado, son algunas de las condiciones económicas que debe cumplir el propietario del capital de la empresa, para que en ésta pueda constituirse el poder productivo. El resultado final de ese poder productivo así constituido es el producto social. Sin embargo antes de que el producto social emerja de la órbita empresarial, las empresas se compran y venden recíprocamente un conjunto de insumos o productos semielaborados que circulan dentro de esta órbita al compás del ritmo general de la producción. También se requiere capital, bajo su forma de poder adquisitivo, para la circulación de estos productos intermedios. Este capital circulante, sin embargo no genera efectos económicos sobre la valoración del producto social, porque se compensa contablemente en el interior de la órbita empresarial. El capital-dinero efectivamente utilizado para valorar el producto social es el que emerge de la órbita empresarial bajo la

/forma de

forma de salarios, rentas, intereses y cierto tipo de impuestos cuyo pago es una condición económica para posibilitar el proceso de la producción o, en otras palabras para poder producir.

Esa parte del capital-dinero que así emerge del proceso productivo constituye el valor del producto social a costo de factores. Esta afirmación contradice, hasta cierto punto el significado que corrientemente se le asigna al concepto de factores de la producción. En sentido estricto ni los impuestos al Estado, ni los intereses netos pagados son remuneraciones a servicios técnicos prestados por los factores de la producción. Sin embargo, si las empresas no pagan los intereses netos y los impuestos, no pueden constituir su poder productivo, o, dicho más simplemente no pueden producir. De este modo ampliando el significado del concepto de factores de la producción, también esas condiciones legales y financieras deben ser satisfechas por las empresas pagando tributos e intereses netos.

Si entendemos al concepto de factores sociales de la producción como el conjunto de medios y condiciones generales - técnicos, institucionales, financieros, etc. - que deben controlarse para poder producir, las remuneraciones que, con tal objeto emergen de la órbita empresarial, pueden ser consideradas en conjunto como el ingreso social a costo de factores.^{1/} Para poder producir, los propietarios del capital - entendido como un poder adquisitivo general capaz de constituir el poder productivo general del sistema económico -, utilizan ese poder para adquirir en la esfera de la circulación todos los medios

^{1/} En la terminología corriente de las cuentas nacionales la distinción entre el valor del producto a costo de factores y a precios de mercado se relaciona con el pago de impuestos al Gobierno. Desde la perspectiva aquí sustentada, esa distinción debería relacionarse con el valor de la ganancia macroeconómica.

y condiciones que aquí, denominamos ampliamente factores sociales de la producción. Otra parte de ese capital se utiliza en el interior de la órbita empresarial para la circulación de los productos en proceso de elaboración. Hemos dicho que solamente aquella parte del capital que emerge de la órbita empresarial bajo la forma de remuneraciones a los factores, contribuye a valorizar el producto social. Esos pagos de salarios, rentas, intereses, tributos, etc.^{1/} forman en su conjunto la totalidad del poder adquisitivo general distribuido en la sociedad y su distribución refleja las posiciones y relaciones de poder que estructuran cada sociedad. El poder adquisitivo general distribuido bajo la forma de ingresos a las diferentes clases sociales, es una traducción a la esfera económica, de las múltiples posiciones de poder que estas clases sociales ocupan en la estructura social. Las clases sociales las definimos aquí, muy esquemáticamente atendiendo al tipo o forma social de poder subyacente a la cuota de poder adquisitivo general que bajo la forma de ingresos logran captar aquellos que controlan algún medio o condición - técnico, económico, institucional, etc. - requeridos para constituir el poder productivo de las empresas. La distribución del ingreso bajo su forma monetaria contribuye a determinar así la distribución del poder adquisitivo general que se ejercerá con respecto al flujo de producto que emerja en la órbita empresarial.

Para simplificar la argumentación de esta sección supondremos condiciones estáticas de corriente circular. Sabemos, sin embargo, que el proceso histórico de desarrollo capitalista no responde a estas condiciones, por lo que, más adelante, deberemos reformular

^{1/} Estamos aludiendo a la distribución funcional del ingreso entre salarios por un lado, y por otro lado los componentes del excedente global: rentas de los propietarios (rurales y urbanos), ganancias de las empresas, intereses de las instituciones financieras, etc. Esta distribución funcional primaria del ingreso se ve modificada después del pago de impuestos con los ingresos percibidos por el Gobierno que pasan a integrar el excedente global.

/dinámicamente el

dinámicamente el tema. Sin esta reformulación dinámica, no es posible aprehender en su conjunto la dinámica reproductiva del capital. Aceptemos provisoriamente esta simplificación estática.

El poder adquisitivo general de los perceptores del ingreso monetario, se ejerce con respecto de las mercancías de uso final que componen el producto social. Ese ingreso monetario puede ser gastado contra el producto final. Precisamente es la magnitud y composición de ese producto final el que da significación humana y concreción real al poder adquisitivo de los perceptores de ingreso. Si todo el ingreso generado se gasta para adquirir la corriente de mercancías finales generada contra el pago de esos ingresos, entonces obtendremos un nivel general medio de precios que fijará el poder adquisitivo general de cada unidad de ingreso monetario.

En consecuencia haciendo abstracción de su costo unitario o de su utilidad, procederemos a agrupar las mercancías por el precio unitario que efectivamente adquieren en el mercado. No sabemos (ni nos preocuparemos aquí por averiguar) las causas por las cuales adquirieron ese precio relativo. Nos colocamos a posteriori y observamos las mercancías que están dotadas de un precio común, agrupándolas juntas, por ese único rasgo que las caracteriza como mercancías. Entonces el producto social (P) es la suma de una colección de mercancías finales (q) ponderados por sus respectivos precios de mercado (p)

$$P = \sum_{i=1}^n p_i q_i$$

Evidentemente es posible calcular el nivel medio que corresponde a la variable "precio relativo" (p), obteniendo una media ponderada por la frecuencia relativa con que se presenta cada precio en la "población" total de mercancías (Q).

$$\bar{p} =$$

$\bar{p} = \sum_{i=1}^n p_i \times \frac{q_i}{Q}$, una vez expresado ese nivel medio evidentemente podemos escribir

$$P = \sum_{i=1}^n p_i \times q_i = \bar{p} \cdot Q$$

2. El ingreso monetario y el poder adquisitivo

Nuestro objetivo es averiguar en qué consiste el valor económico de cada unidad de ingreso monetario. Bajo las condiciones simplificadas e imaginarias de corriente circular que hemos planteado, ese nivel general medio de precios nos permite determinar el poder adquisitivo general de cada unidad de ingreso monetario. En efecto sea Y el ingreso social, entonces

$$Y = \bar{p} \cdot Q$$

o también $\frac{Y}{\bar{p}} = Q$ lo que puede escribirse

$$\frac{1}{\bar{p}} \cdot Y = Q$$

En otras palabras el ingreso monetario (Y) multiplicado por el poder adquisitivo media de cada unidad monetaria ($\frac{1}{\bar{p}}$), expresa el poder adquisitivo general (Q) del ingreso social en su conjunto. El poder adquisitivo general es, así, el fundamento último del concepto de valor económico.

En esa expresión Q es una magnitud abstracta, compuesta por mercancías cualitativamente indeterminadas que están dotadas de un precio medio común.

En consecuencia el valor económico de cada mercancía componente del producto social expresa la magnitud relativa de poder adquisitivo general que es necesario entregar para adquirirla.

Podemos, al menos teóricamente, objetar esta afirmación remitiéndonos a la teoría del valor-trabajo y afirmar que el valor económico de una mercancía expresa su costo en trabajo humano. Suponiendo que fuera posible calcular el contenido en trabajo humano de cada mercancía - tanto el que se incorporó directamente bajo la forma de trabajo vivo, como el indirectamente transferido a través de los medios

/productivos insumidos

productivos insumidos por el producto final - ese cálculo no nos daría el costo económico, sino el costo en trabajo y ambos no son proporcionales ni se mueven simétricamente. El costo económico de una mercancía de uso final, expresa el conjunto de las remuneraciones pagadas a los propietarios de los factores productivos en las diferentes fases de su elaboración. Esas remuneraciones se fijan y varían atendiendo en medida importante a las relaciones sociales de poder que se desenvuelven entre quienes controlan los diferentes factores de la producción.

Admitimos aquí que las mercancías poseen un costo humano expresado en la cantidad de trabajo que contienen, pero el costo económico unitario de cada mercancía no es estrictamente proporcional a ese "costo humano", ni varía simétricamente en respuesta a sus variaciones. En primer lugar esto es así porque las remuneraciones a la fuerza de trabajo, varían atendiendo a las posiciones relativas de poder en diferentes contextos históricos concretos. Esas posiciones de poder no dependen solamente del grado de calificación de la fuerza de trabajo y no existe manera concreta de reducir unidades de "trabajo complejo" a unidades de "trabajo simple" o no calificado. Este es el punto más débil de la teoría del valor trabajo en su versión marxiana. La única manera práctica de efectuar esta "reducción"^{1/} es comparando las diferencias de salarios medios, pero no hay porque aceptar que esas diferencias miden solamente diferentes niveles de complejidad del trabajo provisto y, mucho menos, que traducen económicamente esas diferencias de una manera precisa. En segundo lugar, el costo económico, también incluye remuneraciones a los propietarios - que captan privadamente parte del excedente social - y al Estado - por la captación gubernamental de otra parte de ese excedente. También aquí operan relaciones cambiantes de poder que niegan cualquier simetría estricta entre el "costo humano"

^{1/} Se trata en realidad de un reduccionismo teórico inaceptable con el objeto de mantener la consistencia interna de la teoría del valor trabajo.

y el costo económico de un producto final. Otro tanto sucede con el excedente o ganancia de las empresas que expresa las diferencias entre el costo unitario y el precio unitario final de una mercancía. Ese precio dependerá de la composición y dinámica de la demanda final y, a un nivel más profundo de la distribución personal del ingreso. Vemos entonces que por ese camino, llegamos nuevamente a la estructura de la sociedad y a sus relaciones subyacentes de poder.

En resumen la teoría del valor trabajo no es una teoría del valor económico, si por tal entendemos un conjunto de proposiciones teóricas que nos expongan causalmente, los factores principales que afectan la formación de los precios relativos. Aceptemos que expresa en una dimensión humana, de profundo contenido filosófico y ético el "valor" que para la humanidad posee, el resultado de su esfuerzo productivo. Pero ese valor humano de una mercancía no es expresado simétricamente por su valor económico.

En consecuencia de aquí, en más entenderemos - dentro de este trabajo - que el valor económico de cada mercancía componente del producto social expresa la magnitud relativa de poder adquisitivo general que es necesario entregar para adquirirla. Ese poder adquisitivo general es la traducción a la esfera económica de las múltiples relaciones de poder que van brotando de la estructura social.

El dinero constituye la objetivación y medida de este poder adquisitivo general, el que no depende en absoluto de la forma monetaria en que se expresa el dinero.

3. Ingreso dinerario e ingreso real

El ingreso monetario carece de significado económico mientras no sepamos cuál es el poder adquisitivo general de cada unidad de ingreso. Ese poder adquisitivo general se predica con respecto a una mercancía abstracta e inexistente que es portadora de un precio medio, correspondiente precisamente al nivel general de precios del producto final.

Es necesario distinguir cuidadosamente entre los temas que son propios de la esfera y de la teoría monetaria, de aquéllos otros que son propios de la esfera y de la teoría del valor económico. El planteamiento de los problemas monetarios se ha asociado desde hace siglos con la así denominada ecuación del cambio. Según la cual la cantidad de unidades monetarias en circulación M , multiplicada por la cantidad de veces en que cada unidad fue usada en ese período V , es igual a la cantidad de unidades transadas T multiplicadas por el nivel general y medio de los precios p .

$$M \cdot V = p \cdot T \quad (I)$$

Para facilitar nuestra argumentación supondremos simplifcatoriamente que sólo se transan productos finales, y existe una única gran entidad empresarial, totalmente integrada que de un lado adquiere factores productivos y del otro genera productos finales. En consecuencia nuestro supuesto simplifcatorio implica que los insumos no requieren de dinero para circular entre las unidades productivas.

Ahora bien para expresar nuestra ecuación monetaria en términos de valor, será necesario dar dos pasos importantes. El primero es hacer caso omiso de los aspectos monetarios propiamente tales que en este caso tienen que ver con la cantidad total de unidades monetarias M y la velocidad media con que circula cada una de ellas V . Lo que nos interesa es la corriente dineraria totalmente desvinculada de sus expresiones materiales concretas. Desde este ángulo la corriente total de ingreso dinerario Y por período considerado - digamos un año - será igual a la cantidad de unidades monetarias M multiplicada por la

/cantidad de

cantidad de veces V en que cada una de estas unidades fue utilizada como dinero.

$$M \cdot V = Y \text{ (II)}$$

Por otro lado como los productos finales sólo se transan una vez - no considerando aquí los mercados así denominados de "segunda mano" -, cuando emerjen de la esfera empresarial; en consecuencia el total de unidades transadas T corresponde al total Q de unidades que componen el producto final.

$$T = Q \text{ (III)}$$

Reemplazando (II) y (III) en (I), llegamos nuevamente a:

$$Y = \bar{p} \cdot Q \text{ (IV)}$$

En donde como ya lo hemos expuesto:

$Y \cdot \frac{1}{\bar{p}}$ está expresado en unidades de poder adquisitivo general

que resulta de dividir cada unidad de ingreso dinerario por el nivel general medio de precios del producto.

Hasta aquí estamos considerando a Y como el ingreso dinerario global percibido por los propietarios de los factores productivos. Para simplificar esta parte de la exposición suponemos que todo el ingreso percibido se gasta.

4. La utilización del capital y la generación del ingreso

Pero antes de llegar al bolsillo de los propietarios de factpres sociales de la producción ^{1/} ese ingreso forma parte del capital dinero que poseen las empresas. Una parte de ese capital dinero lo utilizan las empresas para comprarse y venderse recíprocamente insumos productivos. Otra parte la utilizan para remunerar a los propietarios de los factores de la producción que, respectivamente, han contratado.

Ahora bien, las empresas pagan esas remuneraciones para constituir su poder productivo, que en última instancia es detentado por el propietario del capital productivo utilizado.

Pero el ejercicio concreto de ese poder productivo, lo desarrollan los trabajadores que, como productores directos entregan su trabajo personal, su tiempo de vida humana destinado a trabajar. Los trabajadores son la causa dinámica inmediata del producto final que se va generando. Ese producto final tiene un costo humano expresado por el tiempo de trabajo que contiene, pero el costo económico de esa fuerza de trabajo es algo conceptualmente diferente: él no se expresa en unidades de trabajo social medido en tiempo, sino en unidades de poder adquisitivo salarial. Por otro lado existen otros costos no salariales, que en virtud de la estructura de poder prevaeciente - en las sociedades capitalistas o socialistas - las empresas deben pagar para poder producir.

En consecuencia dentro de cada actividad productiva, la causa dinámica inmediata del producto social es el trabajo humano; aunque no sea ese despliegue de trabajo la medida del valor económico que la actividad productiva está generando.

^{1/} Recordemos la distinción previa entre factores sociales y factores técnicos de la producción.

A nivel macroeconómico neto, continuando con la suposición de una única gran empresa integrada, el capital-dinero macroeconómicamente utilizado para movilizar los factores productivos (C), será igual a la cantidad de unidades de fuerza de trabajo que se han transado como mercancías (T), multiplicadas por sus costos directos por unidad de trabajo - es decir los salarios (s) - y por sus costos indirectos que corresponden a las restantes remuneraciones a la propiedad y al Estado (e).^{1/} A ese costo total por trabajador lo denominaremos r de manera tal que

$$r = s + e$$

Luego:

$$C = T \cdot r \quad (V)$$

$$C \frac{1}{r} = T$$

En donde T ^{2/} representa a cada unidad de trabajo dotada directamente de poder productivo, en virtud del conjunto r de remuneraciones pagadas a todos los factores sociales de la producción, por unidad de trabajo ocupada.

Luego dividiendo miembro a miembro las ecuaciones IV y V obtenemos

$$\frac{Y}{C} = \frac{p \cdot Q}{r \cdot T}$$

Pero como sabemos Y y C expresan una misma magnitud dineraria que denominamos C cuando emerge de las empresas como capital para

^{1/} No estamos aquí incluyendo la ganancia, porque hemos supuesto condiciones estáticas de corriente circular y bajo esas circunstancias la ganancia no puede existir a nivel macroeconómico. En consecuencia en este razonamiento e no incluye la ganancia.

^{2/} Hemos utilizado el mismo símbolo que el ya utilizado para la ecuación del cambio. Pero aquí, T (como se indica) mide unidades de trabajo.

/remunerar a

remunerar a los propietarios de factores productivos y denominamos Y, cuando llega "al bolsillo" de esos propietarios bajo la forma de ingreso percibido.

Luego si $C = Y$ entonces $\frac{Y}{C} = 1$ de donde:

$$\frac{r}{p} = \frac{Q}{T}$$

Recordemos que r es la cantidad de capital utilizado - de ingresos pagados - a la totalidad de los factores productivos para dotar de poder productivo a cada trabajador. Esa magnitud incluye no sólo los salarios por trabajador (s) sino también las restantes remuneraciones que por trabajador es necesario pagar a los propietarios y al Estado (e).^{1/} Entonces si:

$$r = s + e$$

podemos escribir

$$\frac{s}{p} + \frac{e}{p} = \frac{Q}{T}$$

De aquí deriva que la distribución social de la productividad física del trabajo humano depende de las magnitudes relativas de s y de e, las que, a su vez, se fijan atendiendo al poder de la fuerza de trabajo directamente productiva para fijar el nivel de s tanto en general como dentro de cada actividad, y al poder de las otras clases, subclases, y segmentos sociales para captar cuotas diferenciadas de e.

^{1/} Recuérdese que para simplificar no estamos incluyendo la ganancia. En cuanto al mecanismo de captación de la ganancia véase en la bibliografía del Curso de Raúl Prebisch, Estructura socioeconómica y crisis del sistema, Revista de la CEPAL, Nº 6.

/Es evidente

Es evidente que no existen razones técnicas por las cuales deba justificarse el pago de remuneraciones a los propietarios o de tributos al Estado. El hecho de que se requieran tierras para desarrollar la actividad agrícola, no es explicación técnica para que deban pagarse rentas al terrateniente. La justificación no es técnica sino social. Tiene que ver con la estructura institucional en que se fundan las relaciones de poder. Otro tanto sucede con los tributos, especialmente los más abultados que se pagan en una sociedad de planificación centralizada.

Distinto es el caso de los salarios, porque el tiempo de vida invertido en trabajar es un insumo técnico de la producción. El propietario de la fuerza de trabajo, no puede entregarla al empresario y desarrollar independientemente su vida personal, porque el trabajo es un componente de su vida personal. El terrateniente entrega sus tierras, y dedica su vida personal a otros fines. Otro tanto hace el detentador del poder político del Estado cuando impone sus tributos a la empresa.

El trabajo humano está indisolublemente vinculado a la vida personal de quien trabaja, porque trabajar implica vivir aunque vivir no implique trabajar.

Pero ese costo humano en vida personal no tiene porque coincidir con el costo económico del trabajo expresado en unidades de poder adquisitivo salarial ($\frac{S}{p}$). En consecuencia los costos económicos relativos de las diferentes mercancías no reflejan magnitudes relativas de trabajo, sino magnitudes relativas de poder.^{1/}

^{1/} Véanse los trabajos recientes desarrollados por Raúl Prebisch en la Revista de la CEPAL. Véase también el concepto de heterogeneidad estructural desarrollado por Aníbal Pinto, y especialmente, "Concentración del Progreso Técnico y de sus frutos en el desarrollo latinoamericano", Trimestre Económico, Nº 125. En este trabajo Aníbal Pinto desarrolla las diferencias entre productividades "monetarias" y "reales", considerando la estructura institucional y sociopolítica que subyace a los niveles relativos de las productividades "monetarias". Dicha estructura institucional y sociopolítica, conjuntamente con la estructura tecnológica, contribuye a determinar el sistema de precios relativos tanto de los factores productivos como de los productos finales.

5. El producto, el ingreso y las clases sociales

El ciclo mercantil que cumplen los factores de la producción es precisamente el opuesto al ciclo mercantil del capital. Analizaremos aquí simplifícadamente este tema desde una perspectiva macroeconómica.

El ciclo mercantil macroeconómico se inicia cuando los titulares de las empresas utilizan el poder adquisitivo que controlan para adquirir los factores de la producción. Aquí seguiremos haciendo abstracción de las compras interempresariales de productos en proceso de elaboración, y nos referimos a aquella parte del poder adquisitivo general que emerge de la orbita empresarial para adquirir los factores de la producción que se ofrecen como mercancías en el mercado. Para simplificar los reduciremos a dos. Las rentas percibidas por los propietarios de recursos naturales en general - y de tierra en particular; y los salarios percibidos por los ofertantes de su tiempo de trabajo potencial.

Aquí introduciremos aunque sea de pasada una distinción esencial para caracterizar de manera "gruesa" a la estructura de clases de las sociedades industriales contemporáneas sean estas capitalista o socialistas. De un lado la propiedad personal de su fuerza de trabajo que detenta un trabajador jurídicamente libre, es un rasgo común tanto de las sociedades industriales capitalistas como de las socialistas. De otro lado la propiedad privada de los medios productivos es un rasgo propio de las sociedades capitalistas y otro tanto sucede con la propiedad privada del capital.

En la vertiente capitalista de las sociedades industriales, los titulares del capital productivo inician el proceso económico con la compra de factores productivos y lo finalizan con la venta de productos finales. Los titulares de los factores productivos inician el proceso de manera recíproca vendiendo o cediendo en arriendo los factores que controlan y obteniendo a cambio un poder adquisitivo que aplicarán a la compra de productos finales. Los propietarios del capital compran

/para vender

para vender con el objeto de lucrar. Los otros venden para comprar o ahorrar. Aquí los individuos personifican categorías económicas, de manera tal que si un propietario de tierras utiliza las rentas percibidas para fundar una empresa habrá sufrido un proceso de "desclasamiento" - como propietario rentista - y otro de "reclasamiento" - como capitalista-empresario, todo esto, en el seno de la gran clase propietaria.

Si categorizamos a las clases de la sociedad por la fente social de donde emana su poder adquisitivo general, establecemos una nítida vinculación entre los procesos económicos y los procesos sociopolíticos. Esta forma de abordar el tema es un rasgo propio de la economía política, por oposición, al enclaustramiento del análisis económico, dentro del rigor formal que lo caracteriza. No es este el lugar para establecer aquella vinculación solamente debe quedar planteada.

Dentro de este planteamiento genérico es posible asociar la temática societal de la dinámica de clases con la más propiamente económica de las formas del excedente. Al hacerlo así, podemos distinguir dos grandes clases que caracterizan a las sociedades capitalistas contemporáneas. La de los trabajadores libres que venden su trabajo potencial - o fuerza humana de trabajo - a las empresas productivas, y la de los restantes perceptores de ingresos que no contribuyen directamente con su trabajo personal a generar el producto social que emana de las empresas productivas. Mencionaremos aquí, las formas principales de ese excedente. Ellas son las rentas de los propietarios, los tributos al Estado, las ganancias de las empresas, y los intereses de los financistas.

Es necesario distinguir aquí entre las relaciones sociales de producción y las relaciones técnicas de producción. Las primeras son relaciones mercantiles en donde se produce la distribución del poder

/adquisitivo general

adquisitivo general del ingreso monetario, antes de que se haya elaborado el producto que aflorará contra el pago de esos ingresos, e incluso antes de que se haya constituido, o dinamizado el poder productivo de las empresas.

Las relaciones sociales de producción se expresan económicamente en la generación de un ingreso monetario que mide en última instancia el poder adquisitivo medio de los representantes de las distintas clases sociales. Son relaciones sociales porque expresan una pugna de poder para controlar el producto social futuro, y esa pugna de poder tiene lugar en la esfera de la circulación. En consecuencia las relaciones sociales de producción, en su expresión económica corresponden a la esfera de la circulación.

Estas relaciones sociales son de producción, porque a partir de ellas se constituye el poder productivo de las empresas y se generan las relaciones propiamente técnicas de producción donde sólo interactúan los productores directos.

6. El excedente global y la distribución funcional del ingreso

Sin tomar en cuenta otros significados que provienen de historiadores y antropólogos, el concepto de excedente económico dentro de la economía política clásica y también dentro del pensamiento marxista, alude a aquella parte del producto social que no es apropiada por la fuerza de trabajo que ha contribuido a generarlo. Dicho en términos de ingreso, lo cual presupone la vigencia de un orden social capitalista, el excedente económico privado, será aquella fracción del ingreso nacional que remunera a los propietarios de factores o condiciones "no humanas" de la producción. En otras palabras se trata del ingreso privado total, deducidas las remuneraciones a la fuerza de trabajo.

Expresado en unidades de producto real está el concepto de producto "necesario" que para los economistas clásicos corresponderá al valor de los bienes salarios, es decir aquellos bienes que eran adquiridos con sus salarios por la clase trabajadora. Para Marx, de acuerdo con su teoría del valor trabajo, podrá expresarse en unidades de tiempo de trabajo social, distinguiendo aquella parte de la jornada de trabajo en que el obrero produce un valor equivalente al de su salario y que él denomina trabajo necesario y otra parte de la jornada en que el obrero genera un trabajo excedente y, por lo tanto crea un valor adicional - plusvalor o plusvalía - que será apropiado por los propietarios de los medios de producción. Tanto los economistas clásicos - especialmente David Ricardo - como el propio Marx, consideraban que había fuerzas en el propio sistema económico, que harían tender los salarios hacia un nivel de equilibrio que, precisamente, correspondería a un mínimo de subsistencia. La ley de Bronce de los salarios de David Ricardo y la teoría del ejército industrial de reserva de Marx, son argumentaciones tendientes a demostrar por qué razón existía una tendencia de largo plazo en los salarios a estabilizarse a un nivel mínimo de subsistencia.

/En resumen

En resumen de una manera general, el excedente económico aparecía como aquella parte del producto social que no era apropiada bajo la forma de salarios, y se distribuía básicamente entre los propietarios de Medios Materiales de producción, propietarios de Capital Financiero, y funcionarios ligados al aparato burocrático del Estado.

Este concepto de excedente económico que aquí hemos presentado de una manera esquemática - casi caricaturesca - tenía y tiene, ventajas y defectos, desde el punto de vista de su utilidad analítica.

Entre las ventajas debe anotarse la gran significación sociológica de establecer una categórica división entre quienes perciben ingresos que remuneran el trabajo personal y quienes perciben ingresos que remuneran un derecho de propiedad.

El excedente aparece como un resultado de la interacción entre propietarios de medios y condiciones de la producción, y los trabajadores que sólo pueden vender su capacidad de trabajo para sobrevivir. Así, detrás del concepto de excedente se esconde la postulación de relaciones sociales de poder en que se funda la primera gran distribución del producto social.

Entre las desventajas también debe anotarse una de origen sociológico, y otra asociada a las posibilidades de cuantificar con precisión el concepto.

La primera de estas desventajas tiene que ver con el hecho, de que las estructuras sociales capitalistas no son categóricamente dicotómicas. La tendencia de los clásicos y Marx, a creer que los salarios tenderían a descender a un mínimo de subsistencia - aunque este mínimo estuviera históricamente relativizado - expresa una opinión equivocada. En las sociedades capitalistas desarrolladas, los niveles mínimos de subsistencia, han subido de un modo inimaginable en el último siglo. El sistema capitalista de los centros industrializados no requiere comprimir demasiado los salarios, su problema en cierto modo es el opuesto, se trata de crear demanda efectiva para evitar las crisis de sobreproducción. En todo caso es un hecho histórico que los salarios medios y mínimos no cesan de subir en las sociedades industriales.

/Además, la

Además, la idea dicotómica, sugiere o evoca una masa de trabajadores pauperizados y carentes de calificación, inmersos en una situación de clase más o menos homogénea. En tanto que el proceso de desarrollo capitalista nos presenta una creciente diferenciación de estratos salariales que responde a diferentes posiciones de poder sindical, de calificación y educación personal, etc.

Por otro lado de una manera explícita o implícita, la idea de clase trabajadora tanto en los economistas clásicos como en Marx, se refería preferentemente al proletariado industrial. Sin embargo dentro de los trabajadores de "cuello blanco" en el comercio, las finanzas y los servicios es donde se produce la mayor diferenciación entre estratos de sueldos - o de salarios, entendida la expresión en sentido lato. En todo caso no parece haber inconveniente en hablar de una gran clase trabajadora, o clase asalariada.

Aún así, hay altos ejecutivos o incluso propietarios-empresarios, que trabajan personalmente y cobran también salarios por su trabajo personal. Ellos apropian y deciden el destino de una fracción del excedente.

Por último están todos los funcionarios gubernamentales que perciben salarios. Los gobernantes y magistrados miembros del poder ejecutivo, legislativo y judicial, los miembros de las fuerzas armadas y de seguridad, los representantes de los cuerpos diplomáticos, los burócratas de los Ministerios, oficinas de planificación y otras dependencias públicas. Es evidente que ellos son asalariados, pero sus remuneraciones, su poder, autoridad y jerarquía, etc. son muy variados y todos parecen depender del excedente social.

Una manera no ambigua y, quizá, útil de definir el excedente global, es considerarlo como los ingresos percibidos por todos aquellos que no han contribuido directamente con su trabajo personal a generar el producto social. Entendiendo, aquí, por producto social el conjunto de bienes y servicios de uso final, que las empresas productivas venden como mercancías y que, consecuentemente adquieren

/un precio

un precio en el mercado. De este modo todos los asalariados del sector público desde el Presidente de la República hasta el mandadero del más pequeño municipio, son perceptores de excedente porque no contribuyen a generar, en las empresas, un producto social, que bajo la forma de mercancías se vende y adquiere un precio en el mercado.^{1/} Sin embargo no todos los asalariados del sector privado son "explotados" ni todos desarrollan un trabajo "necesario". Para penetrar en el terreno de las desigualdades sociales parece necesario conocer la distribución personal del poder adquisitivo. Y en este terreno podremos encontrar asalariados con ingresos superiores a pequeños propietarios.

En atención a lo expuesto cabe concluir que el enfoque del excedente se asocia básicamente con la distribución funcional del ingreso y es útil para una categorización gruesa y preliminar de las principales clases y subclases que conforman las sociedades industriales en general, y las capitalistas en general. Sin embargo, esta aproximación no excluye, sino que requiere complementariamente de un enfoque fundado en la distribución personal del ingreso, especialmente en las sociedades capitalistas periféricos en donde grupos sociales que pertenecen a una misma clase, (rentistas, financistas, asalariados, empresarios, etc.) suelen estratificarse en muy diferentes posiciones de poder adquisitivo personal.

^{1/} Quedan excluidos los que trabajan en empresas públicas, que adoptan pautas de autofinanciamiento sobre la base de sus ingresos por ventas.

7. La distribución personal del poder adquisitivo para consumo

Cuando se analiza el tema de la distribución personal del ingreso real, existen dos aproximaciones diferentes pero complementarias que es necesario considerar.

De un lado el ingreso monetario se convierte en ingreso real cuando analizamos el poder adquisitivo que efectivamente detenta el poseedor de ese ingreso. Si deseamos efectuar comparaciones abstractas y generales debemos recurrir al concepto de poder adquisitivo general, entendido como la magnitud del ingreso monetario dividido por el nivel general de precios del producto social. Manteniendo este nivel de generalidad pero efectuando un recorte más significativo para fines distributivos podemos averiguar el poder adquisitivo general del consumidor medio, dividiendo el ingreso monetario disponible para fines de consumo por el nivel general de precios al consumidor. A estos niveles de generalidad los niveles relativos de concentración en la distribución del ingreso son los mismos tanto en su expresión monetaria como en su expresión real. Si distingo tres estratos de ingreso monetario con niveles medios de 50, 30 y 20, las posiciones relativas de estos estratos no varían si las expreso en términos reales, dividiéndolas por un nivel general de precios equivalente, digamos a 2. Simplemente he aclarado que cada unidad de ingreso monetario, posee un poder adquisitivo general de $1/2$. En otras palabras cada unidad de ingreso monetario puede adquirir o - dicho más correctamente - posibilita adquirir la mitad de una mercancía abstracta e inexistente que es portadora de un precio general promedio igual a 2. Las posiciones relativas de los adquirentes no han variado cuando escribo 25, 15 y 10 al expresarlas en términos de poder adquisitivo general.

Este nivel tiene un puro interés teórico, en donde hemos despojado a las mercancías de todas sus determinaciones que, como mercancías, no les son esenciales y las hemos definido por su rasgo esencial: la de ser objetos de cambio portadores de un precio. Aquí el poder de

/adquisición en

adquisición en el mercado se expresa en su forma más pura y abstracta con referencia a una unidad de poder adquisitivo general (cuyo valor es de 1/2 en nuestro ejemplo) calculada con respecto a una mercancía abstracta e inexistente que se caracteriza por ser portadora de un precio medio (cuyo valor es de 2 en nuestro ejemplo).

Sin embargo podríamos nosotros, indagar empíricamente cuál es la "canasta" - o conjunto - medio de bienes de consumo efectivamente adquirida por cada estrato de ingresos. Nótese bien que, en este caso, estamos indagando por el poder adquisitivo particular que efectivamente se ejerce en cada estrato de ingresos. En este caso el consumo ya nos interesa cualitativamente atendiendo a la estructura interna de la "canasta". El "modo de consumir" de un estrato de ingresos, expresa en una sociedad capitalista un "modo vivir", con aspectos socioculturales, psicosociales, sociológicos, etc., que son muy complejos y no entraremos a analizar en esta sección. Bástenos señalar que no expresa las "preferencias soberanas" de un consumidor inexistente, sustentado por la teoría marginalista neoclásica. Para llegar a ese "homo economicus neoclásico" de una manera lógica o internamente consistente deberíamos hacer abstracción de la distribución del ingreso. Para poder ignorar la influencia de las diferencias de poder adquisitivo general, deberíamos suponer - que éste está igualitariamente distribuido entre todos los consumidores - y por lo tanto posee una influencia neutra sobre el ejercicio de la libertad de elección de cada consumidor.

Aquí tomaremos explícitamente esas diferencias en el poder adquisitivo particular y daremos un tremendo salto hacia el reino de lo concreto. En efecto, preocupémonos por ejemplo por la canasta media de consumo de la mitad más pobre de la población. Sus preferencias no sólo reflejarán los márgenes de su libertad económica - expresada en el nivel relativo y absoluto de su poder adquisitivo general; sino que también expresarán otros múltiples aspectos de su inserción concreta en la estructura social. Las causas sociales integrales que determinan esa estructura del consumo, exigirían definir el grupo social bajo análisis sobre otras bases diferentes a su posición en la estratificación distributiva.

/Podríamos ocuparnos

Podríamos ocuparnos por ejemplo de la canasta observada de consumo, de los campesinos del altiplano boliviano -o para buscar grupos totalmente insertos en la economía mercantil - de los trabajadores por cuenta propia no calificadas de la ciudad de La Paz, o de cualquier otra urbe latinoamericana.

Sobre la base de una encuesta podemos determinar su nivel de ingreso monetario medio por familia y la canasta media de consumo de este grupo (o quizá, de otro definido atendiendo a universos ecológicos, o socio-culturales aún mejor delimitados).

Esa estructura del consumo, expresará en alto grado "un modo de vivir" y, en los estratos más pobres, una estrategia de sobrevivencia que ha ido brotando trabajosamente de la práctica social.

Sea y_1 el ingreso monetario personal o familiar de este grupo particular, y p_1 el nivel medio de precios de los bienes que integran su canasta media. Por otro lado sean \bar{y} y \bar{p} los niveles medios generales de ingreso para consumo por habitante y de precios de los bienes de consumo, en el universo social global donde se insertan estos grupos.

La tasa de crecimiento del poder adquisitivo particular $\left(\frac{d \alpha_1}{\alpha_1} \right)$

de este grupo podría expresarse como la diferencia entre la tasa de crecimiento de sus ingresos monetarios y del nivel particular de precios de su canasta de consumo:

$$\frac{d \alpha_1}{\alpha_1} = \frac{d y_1}{y_1} - \frac{d p_1}{p_1}$$

Esta expresión nos permite calcular como evoluciona en el tiempo el poder adquisitivo de este grupo, con respecto a sí mismo.

La posición relativa de este grupo - que hemos definido sobre la base de criterios extraeconómicos 1/ y después le hemos calculado su

1/ O no sólo económicos.

ingreso y sus canastas - con respecto al ingreso monetario medio y al nivel medio de precios de los bienes de consumo sería igual a:

$$r = \frac{\alpha_1}{\alpha} = \frac{\frac{y_1}{p_1}}{\frac{\bar{y}}{\bar{p}}}$$

La variación de esta posición relativa por unidad de tiempo puede expresarse:

$$dr = d\alpha_1 \cdot \frac{1}{\alpha_1} - \frac{d\alpha}{\alpha} \cdot \frac{\alpha_1}{\alpha}$$

y la tasa de variación por unidad de tiempo de esta posición relativa será:

$$\frac{dr}{r} = \frac{d\alpha_1}{\alpha_1} - \frac{d\alpha}{\alpha}$$

teniendo en cuenta que:

$$\alpha_1 = \frac{y_1}{p_1} \quad \text{y} \quad \alpha = \frac{\bar{y}}{\bar{p}}$$

sabiendo además que:

$$\frac{d\alpha_1}{\alpha_1} = \frac{dy_1}{y_1} - \frac{dp_1}{p_1} \quad \text{y} \quad \frac{d\alpha}{\alpha} = \frac{d\bar{y}}{\bar{y}} - \frac{d\bar{p}}{\bar{p}}$$

podemos escribir:

$$\frac{dr}{r} = \left(\frac{dy_1}{y_1} - \frac{dp_1}{p_1} \right) - \left(\frac{d\bar{y}}{\bar{y}} - \frac{d\bar{p}}{\bar{p}} \right)$$

/El primer

El primer término de la ecuación me permite calcular el ritmo de crecimiento del poder adquisitivo particular de este grupo de interés. El segundo término me permite comparar aquél ritmo con el de crecimiento del poder adquisitivo general. La diferencia entre ambos ritmos me permite ver la tasa de mejoramiento o desmejoramiento relativo del poder adquisitivo particular de este grupo con respecto a las posiciones en el poder adquisitivo general del universo global donde se inserta.

8. Significado y alcances de la acumulación de capital

En su sentido macroeconómico más amplio, la acumulación de capital, genera la expansión del poder productivo general de un sistema económico. Esa expansión del poder productivo general asume dos formas principales, analíticamente diferenciables. La primera forma se refiere al incremento de la productividad del trabajo. La segunda alude al incremento de la cantidad total de trabajadores que están dotados de poder productivo. El resultado de la acumulación de capital es un incremento en la producción y en el producto final, entendido en sentido técnico o físico.

En las sociedades capitalistas, este proceso debe asumir una forma mercantil porque tanto los instrumentos productivos como la fuerza de trabajo se venden como mercancías en sus respectivos mercados.

El concepto de acumulación de capital es más amplio y englobador que el concepto de inversión en herramientas, maquinarias y otros equipos productivos.

La acumulación de capital alude a todos los pagos que deben efectuar las empresas capitalistas en conjunto para incrementar el poder productivo general que controlan. Bajo estabilidad de precios la acumulación de capital es igual al incremento total de las remuneraciones pagadas a los propietarios de factores productivos, por parte de las empresas. Desde esta perspectiva el proceso de acumulación de capital no necesariamente implica la producción capitalista de nuevos bienes de capital: puede ser la apropiación por parte del capital de otros bienes o factores de la producción preexistentes, pero no incorporados anteriormente a la producción capitalista.

Aquí estamos entendiendo por capital a la magnitud de poder adquisitivo general que las empresas deben pagar, bajo la forma de remuneración a los propietarios de los factores productivos - y también como tributos al gobierno - con el objeto de constituir su poder productivo, y consecuentemente desarrollar el proceso de la producción.

/Para distinguir

Para distinguir este concepto de las acepciones físicas del capital-real, o incluso de lo que recientemente ha dado en llamarse capital humano, podríamos hablar del capital-dinero que controlan las empresas.

Sin embargo, la expresión correcta debería ser la de "capital-productivo", para designar la significación central del capital en las sociedades capitalistas. El capital les concede a los empresarios el poder adquisitivo para constituir su poder productivo. En sentido estricto es una magnitud de poder adquisitivo general que los empresarios utilizan para constituir el poder productivo del sistema económico.^{1/}

Por eso la acumulación de capital productivo, expresada en unidades de poder adquisitivo general, la expansión del poder productivo general del sistema económico. En este sentido la expresión capital-productivo se opone a las formas especulativas del capital-dinero que también producen ganancias.

^{1/} Esta concepción no es idéntica a la de J. A. Schumpeter, pero se inspira básicamente en su concepción sobre la naturaleza del capital. Véase, entre otros Teoría del desenvolvimiento económico, (Fondo de Cultura Económica, México, varias ediciones).

9. La acumulación y sus efectos sobre el empleo y la productividad

Desde este punto de vista la acumulación de capital expresa la expansión del poder productivo de un sistema económico capitalista, en sus dos formas principales ya comentadas: i) la expansión del poder productivo por la incorporación de más fuerza de trabajo, a los niveles promedio de productividad existente e ii) la expansión del poder productivo por el incremento de la productividad media de los trabajadores existentes.

Sea (Q) la cantidad de unidades físicas que componen el producto final, igual a la cantidad de trabajo utilizado (T) multiplicado por su productividad potencial media (a).

$$Q = T \cdot a$$

En esta expresión (T.) expresa la cantidad de unidades de tiempo de trabajo dotadas de un poder productivo directo equivalente en promedio a la magnitud a. Para dotar de ese poder productivo directo - o productividad potencial - a cada trabajador fue necesario pagar una suma de dinero como remuneración a una serie de propietarios de factores sociales de la producción (rentistas, financistas), entre los que se cuentan también los asalariados, y el Estado en su calidad de perceptor de tributos de las empresas. A la magnitud total así erogada la denominamos C y equivale al capital total utilizado por las empresas para remunerar a los propietarios de factores, con el objeto de dotar con poder productivo a cada unidad de trabajo potencial. Esa magnitud C dividida por la cantidad total de unidades de trabajo dotadas de poder productivo (T.) arroja en promedio el costo total por trabajador productivo que aquí denominaremos r. Así:

$$\frac{C}{T} = r$$

/o también

o también

$$C = r \cdot T \quad (I)$$

En esta expresión r expresa el precio de esa mercancía compleja que podemos denominar "unidad de trabajo dotado de poder productivo directo", o más sencillamente "unidad de poder productivo medio". Ese precio que se paga por trabajador contratado no solamente incluye el salario por trabajador (s) sino además las restantes remuneraciones a los factores sociales de la producción que - calculadas por trabajador - denominamos e . De manera tal que: $r = s + e$.

En una situación de equilibrio general con ganancia macroeconómica igual a cero, r sería el valor agregado por trabajador, y expresaría en consecuencia la productividad económica media de la fuerza de trabajo.

Trataremos ahora de expresar la contrapartida física o técnica de esa productividad para relacionarla con la expresión anterior. Recordemos que el quantum físico del producto final (Q) puede expresarse como el producto de la cantidad de trabajadores contratados (T) por su productividad potencial media (a). Es decir $Q = T \cdot a$.

Es evidente que el capital macroeconómico neto (C) invertido en la producción de (Q), puede expresarse como el costo unitario total (c), multiplicado por Q .

$$C = c \times Q \quad (II)$$

De I y II resulta que:

$$c \cdot Q = r \cdot T$$

o, de otra forma

$$\frac{Q}{T} = \frac{r}{c}$$

/En donde

En donde $\frac{Q}{H}$ expresa la productividad física media de cada trabajador contratado (a). En consecuencia puesto que $a = \frac{r}{c}$ podemos reescribir la expresión I de la siguiente manera:

$$C \cdot \frac{r}{c} = r \cdot T \cdot a$$

o también

$$\frac{C}{r} \cdot \frac{r}{c} = T \cdot a \quad \text{pero } \frac{C}{r} = T$$

$$T \cdot \frac{r}{c} = T \cdot a$$

Si para simplificar suponemos estabilidad en el nivel medio de costos totales por unidad de producto. Entonces al diferenciar ambos miembros de esta expresión

$$d \left[T \cdot \frac{r}{c} \right] = d \left[T \cdot a \right] \quad \text{obtenemos}$$

$$\frac{dr}{c} \cdot T + d T \cdot \frac{r}{c} = da \cdot T + d T \cdot a = d Q$$

En el primer miembro de esta igualdad podemos ver dos posibles efectos económicos de la acumulación de capital: i) El aumento del valor agregado real por hombre ocupado; ii) El aumento de la cantidad de ocupación a un nivel constante de valor agregado real.

El segundo miembro de la igualdad expresa que la expansión del poder productivo general - y por lo tanto del producto futuro resulta de la combinación de dos posibles efectos de la acumulación: i) El incremento de la productividad técnica de las unidades de trabajo que ya estaban en funciones; ii) El incremento de las unidades de trabajo dotadas de la productividad media existente.

10. La apropiación de los incrementos de productividad que derivan de la acumulación

Aunque no es éste el lugar más apropiado, quizá quepa, hacer una breve referencia al tema distributivo de la apropiación de los frutos del progreso técnico, que se incorpora merced al proceso de acumulación. Recordemos la expresión

$$a = \frac{r}{c}$$

Si diferenciamos la expresión

$$da = \frac{dr \cdot c - dc \cdot r}{c^2} = \frac{dr}{c} - \frac{dc}{c} \cdot \frac{r}{c}$$

y la expresamos en términos de tasa de crecimiento:

$$\frac{da}{a} = \frac{dr}{r} - \frac{dc}{c}$$

Hay aquí dos formas muy diferentes de apropiar los incrementos de la productividad física. En un caso esos incrementos se traducen en un paralelo incremento de las remuneraciones totales ($s + e$) por trabajador ocupado ($\frac{dr}{r}$). En el otro, por una disminución en los costos medios por unidad de producto ($-\frac{dc}{c}$). En el primer caso hablamos de una apropiación cerrada de los incrementos de productividad dentro de la rama que introdujo el progreso técnico. En el segundo caso habría una reducción de costos unitarios que, en principio posibilitarían una apropiación abierta - vía baja de precios - de los incrementos de productividad. Decimos "en principio" porque es posible que la reducción de los costos unitarios medios no se traslade a los precios y permanezca en las empresas bajo la forma de un excedente o ganancia macroeconómica.

11. La acumulación de capital, la inversión productiva en maquinarias y equipo, y la producción en proceso

Hemos hablado de una manera amplia del proceso de acumulación de capital como el incremento de todas aquellas remuneraciones que pagan las empresas a los propietarios de factores productivos con el objeto de incrementar la cantidad total de unidades que componen el producto final, ponderadas por un nivel general medio de precios que, para simplificar supondremos estable.^{1/}

El valor a costo de factores de ese proceso de acumulación es igual al incremento en las remuneraciones requerido para incrementar el producto a ese nivel medio de precios. En consecuencia el proceso de acumulación de capital es, como ya señaláramos más amplio y englobador que el proceso de inversión productiva a nivel macroeconómico. Tanto las empresas que producen bienes de consumo como las que producen bienes de inversión, incrementan la magnitud de sus productos respectivos pagando ingresos adicionales a los propietarios de los factores productivos. Se genera así el incremento del producto final compuesto por un cierto valor de bienes de inversión y otro cierto valor de bienes de consumo, que corresponde precisamente al costo de los factores productivos contratados para generarlo. El valor de oferta de la acumulación de capital es todo el incremento de ingresos requerido para incrementar la magnitud del producto total. Corresponde al incremento del producto evaluado a costo (remuneraciones) de los factores sociales ^{2/}

^{1/} Las teorías del valor fundadas en condiciones de equilibrio general presuponen que los incrementos en la productividad del trabajo van acompañados por descensos correlativos de costos y precios unitarios. En rigor existen razones teóricas para explicar - como lo ha hecho Raúl Prebisch - por qué razón los precios no tienden a descender correlativamente con el aumento en la productividad del trabajo.

^{2/} Recuérdese la distinción introducida anteriormente entre factores técnicos y factores sociales de la producción.

de la producción. El valor de oferta de la inversión en herramientas y equipos es sólo el incremento de ingresos requerido para generar la oferta de ese tipo de bienes de inversión en el período.

Nótese que para incrementar la oferta del producto total no sólo se requiere pagar ingresos o remuneraciones a los factores adicionales que se contratan en las actividades productoras de bienes de equipo y herramientas, sino que también será necesario remunerar a los factores - en rigor a sus propietarios - que se contratan en las actividades que generan insumos intermedios, incorporados posteriormente al valor total de los bienes de consumo y de inversión.

Supóngase que se incrementa la oferta de bienes de inversión para la actividad panificadora - digamos que se incrementa la producción de hornos y equipos para fabricar pan. Las actividades que directamente se dedican a la fabricación de estos equipos, incrementan los pagos de salarios, rentas y otras remuneraciones requeridas para fabricar los hornos entendidos como productos finales. Pero además incrementan las demandas de insumos requeridos para fabricar los hornos. Así las empresas que elaboran estos insumos para elaborar hornos panificadores, al incrementar su producción también pagan más salarios, rentas, etc. Por supuesto el valor o costo de oferta de esos hornos es igual al valor agregado en las diferentes fases de la producción de los insumos que lo componen. Ese es el valor total de la inversión productiva en hornos para pan expresado a su costo de oferta.

Pero la acumulación de capital requerida para incrementar la producción de pan en la economía no se reduce al valor agregado por las empresas que elaboran hornos panificadores. Será necesario sembrar extensiones mayores de cereales, poner en explotación - quizás - tierras adicionales pagando las rentas correspondientes a los propietarios, contratar trabajadores agrícolas para siembra y cosecha, pagando más salarios, etc. Todo este uso adicional de factores productivos se extenderá no sólo a la producción de cereales sino también a la de levaduras, sales y otros insumos de la industria panificadora.

Todos los sectores involucrados en la producción de pan, deberán incrementar el valor agregado, para que las empresas panificadoras que invirtieron en los nuevos hornos, encuentren los restantes insumos requeridos para producir el pan. De lo contrario se habrá expandido la capacidad productiva de las empresas panificadoras en términos de equipos e instrumentos, pero se carecerá de suficientes insumos - cereales, levaduras, etc. - para incrementar la producción final de pan. A este conjunto de gastos de capital que efectúan todas las empresas involucradas lo denominamos acumulación de capital requerida para incrementar la producción de pan. Ella no sólo incluye el costo de los factores productivos adicionales contratados para producir los hornos, sino también, el costo de los factores productivos adicionales contratados para producir los restantes insumos que requiere la fabricación de pan.

Lo expuesto puede generalizarse al conjunto de las actividades productivas desarrolladas por la totalidad de las empresas en un dado sistema económico.

En rigor existen dos formas de acumulación de capital. La acumulación en equipos productivos finales y la acumulación bajo la forma de producción en proceso. Las cuentas nacionales registran parte del incremento de la producción en proceso bajo, la forma de una variación - generalmente positiva - de las existencias. La formación bruta de capital productivo tal como se registra en las cuentas nacionales es igual a la suma de la inversión en equipos productivos; de la inversión en construcción - incluyendo ampliación de la frontera agrícola, puesta en explotación de nuevos yacimientos, etc. -; y de la variación de existencias.

La variación de existencias se da en las empresas productoras de bienes y también en las empresas productoras de servicios de cierto tipo - como es el comercio, en donde puede incrementarse la magnitud física de las existencias - pero no tiene sentido en otras actividades productoras de servicios.

/Un aspecto

Un aspecto que llama la atención en el cómputo de las cuentas nacionales es la escasa magnitud relativa de la variación de existencias entendida como el incremento de la producción en proceso. Esta variación de existencias asume magnitudes en ocasiones erráticas, pero que en general no alcanza al 5% de la inversión bruta fija y corresponde aproximadamente al 1% del producto global. Es evidente que esta magnitud tan pequeña no puede ser la única contrapartida de la ganancia macroeconómica de las empresas en el sentido expresado por la tesis de Prebisch (op. cit.).

Sin embargo la variación de existencias no engloba, ni mucho menos, el total del incremento de la producción en proceso. De acuerdo con las convenciones de Naciones Unidas,^{1/} la variación de existencias se refiere a cambios en el quantum de materias primas, productos en proceso de elaboración y productos terminados retenidos por las empresas tanto en la esfera comercial como en la industrial. Pero este concepto de variación de existencias excluye el valor agregado a edificios, caminos y otras infraestructuras físicas que están en proceso de construcción pero que aún no han sido concluidas ni vendidas, las que forman parte de la formación bruta de capital. En América Latina, por ejemplo la inversión en construcción alcanza aproximadamente a la mitad de la inversión bruta fija, y también incluye el valor agregado para colocar en condiciones de producir a nuevas extensiones de tierra, yacimientos de minerales, etc. Es posible que estas instalaciones fijas estén en proceso de elaboración, recibiendo valor agregado durante uno o más años antes de que el producto pueda ser considerado producto final. Dicho sea de paso, se pone aquí de relieve que la producción en proceso relacionada con el gasto público en infraestructura físicas, es una importante contrapartida de las ganancias de las empresas productivas.

^{1/} Véase Yearbook of National Accounts Statistics, 1979, Naciones Unidas, Nueva York, 1980, p. XXI.

12. El financiamiento del desarrollo económico y el excedente de las empresas

El financiamiento es una operación en virtud de la cual el financiador concede temporariamente poder adquisitivo, a otra persona o agente económico, bajo condiciones que se estipulan previamente. Esas condiciones se vinculan con el plazo de devolución del crédito, con la forma y oportunidad de esa devolución y con el precio del crédito es decir el interés que debe pagarse.

En el marco de la macroeconomía neoclásica se supone que la tasa de interés permite equilibrar las magnitudes ahorradas con las invertidas. Esto asegura según esta corriente que aquella parte del ingreso no consumida, será transferida, merced al mercado de capitales, a los inversionistas quienes demandarán bienes de inversión. De este modo se supone que el ingreso será gastado en su totalidad.

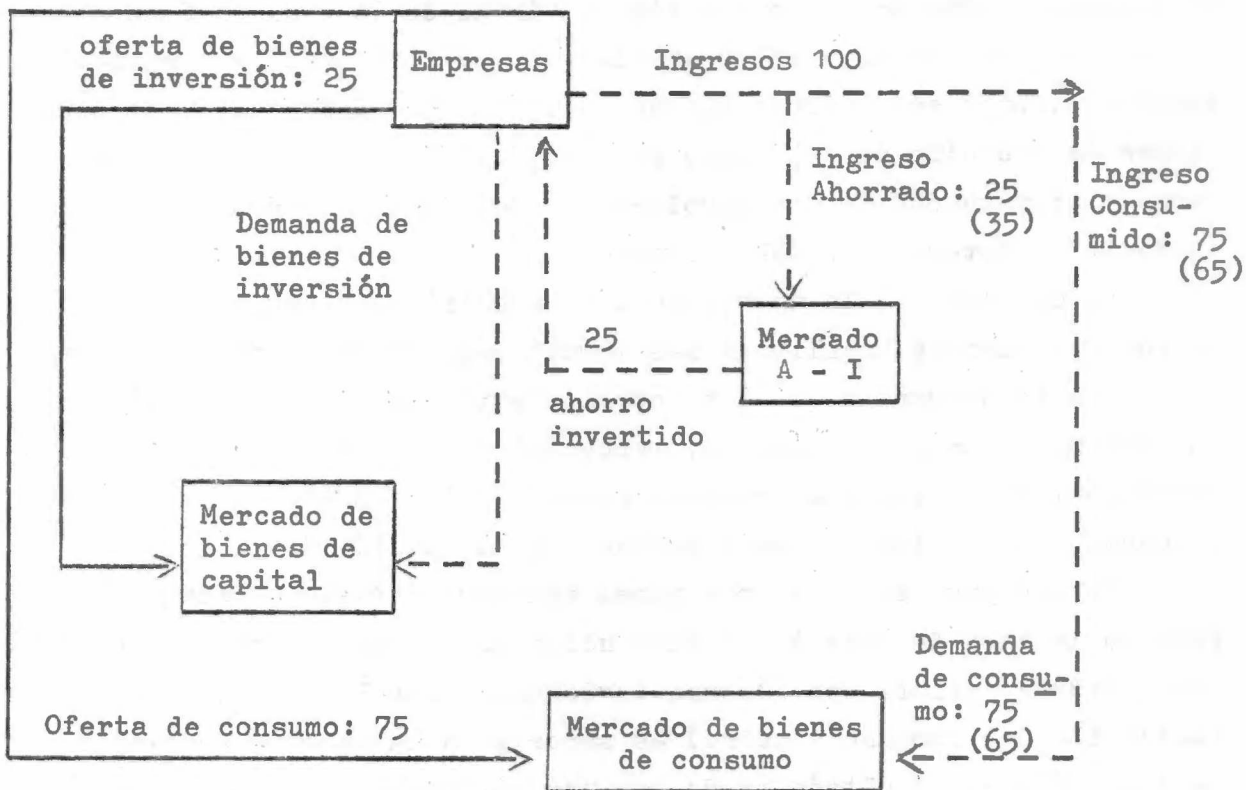
Keynes puso en duda este papel equilibrador más o menos automático de la tasa de interés, e hizo notar que quienes ahorran, no están coordinados a priori con quienes invierten. Por lo tanto, si la abstención del consumo (ahorro) es superior a la demanda de bienes de inversión el resultado puede ser una deficiencia de la demanda efectiva. Hizo notar además que el equilibrio entre ahorro e inversión podría verificarse a niveles de actividad económica inferiores al pleno empleo.

En el diagrama inserto en la página siguiente, el ahorro es igual a la inversión y por lo tanto se verifica la condición de equilibrio. Pero si suponemos con Keynes que los ahorrantes son personajes diferentes a los inversores es posible que el ahorro sea superior a la inversión lo que produciría un decrecimiento de la demanda efectiva. Las cifras entre paréntesis expresan una eventual situación de desequilibrio.

/Diagrama

Diagrama

Bienes de consumo: 75



Las políticas de inspiración keynesiana trataron de paliar ese efecto. Incrementando los tributos al Estado, el ahorro público y también la inversión pública. Se implantaron fuertes impuestos progresivos al ingreso, y parte de esos ingresos sirvieron para financiar la inversión pública. Sin embargo la política keynesiana de fomento de la inversión era una política anticíclica que no pretendía fomentar el desarrollo económico.

Pero además, hay una fuente muy importante de financiamiento de la inversión, quizá la más importante en el financiamiento privado de la inversión, que no es suficientemente considerada en el esquema

/neoclásico y

neoclásico y tampoco en el esquema keynesiano. Esa fuente es la ganancia de las empresas que, como sabemos, a nivel macroeconómico expresa una parte del valor de la producción en proceso. Esa fuente de ahorro no aparece claramente dentro de una concepción estática como la neoclásica o la keynesiana, pero resulta mucho más clara en una concepción dinámica que implica condiciones de desequilibrio general. El ahorro que brota de la ganancia macroeconómica de las empresas no se puede descubrir en la corriente circular del equilibrio general.

En las concepciones neoclásica y keynesiana el ahorro aparece como una abstención individual y voluntaria del consumo y el interés como una compensación por ese sacrificio personal. Sin embargo, esta concepción es criticable desde varios ángulos. En primer lugar en lo que hace al ahorro de los rentistas - entendidos de manera amplia como todos aquellos que perciben ingresos derivados de la propiedad de medios productivos - lo que interesa no es tanto la predisposición psicológica a ahorrar sino el nivel de ingreso personal. A niveles demasiado altos de ingreso real, el ahorro es una consecuencia de la imposibilidad - o la dificultad - de gastarlo todo en consumo. Lo que interesa ante todo no es la actitud psicológica del ahorrante sino su poder adquisitivo. El ahorro del gobierno, también deriva en grado importante de mecanismos institucionalizados preestablecidos y no depende de "propensiones psicológicas individuales".

En lo que hace al ahorro de las empresas, éste no está reflejando un producto real, sino un producto potencial que recién existirá en períodos futuros. Sin embargo es necesario distinguir entre la ganancia de las empresas como fuente de financiamiento de la inversión y el crédito que no financia la inversión pero si contribuye a financiar la acumulación de capital. Expliquémonos: de acuerdo con la ortodoxia de los bancos se supone que la inversión debe ser financiada con ahorros, pero que el capital circulante puede ser financiado con créditos que corresponden a un producto potencial el que será devuelto cuando se venda el producto. Ese crédito permite además operar sobre el mercado de insumos y cabe dentro de la ortodoxia financiera.

No es la abstención individual de una parte del consumo presente la fuente principal del ahorro privado, sino que el ahorro empresarial expresa la expansión de la producción en proceso sobre la base de la contratación de los servicios adicionales de nuevos factores productivos. El financiamiento de ese capital de operaciones constituido muy especialmente por la contratación de magnitudes adicionales de fuerza de trabajo, permite expandir la producción en proceso. La contrapartida de esa expansión es como sabemos la ganancia.

La secuencia del proceso es, entonces, la siguiente: Primero las empresas solicitan créditos al sistema bancario para financiar sus contrataciones de fuerza de trabajo y otros gastos de operaciones. Ese financiamiento les permite expandir su producción en proceso. La contrapartida en valor de esa expansión, es el excedente de las empresas o ganancia macroeconómica, de la cual surgen los ahorros empresariales que, en parte muy significativa financian la inversión privada.^{1/}

Esta explicación, es congruente con el hecho de que los bienes de inversión son bienes finales. Pero antes de emerger del proceso productivo forman parte, como es obvio, de la producción en proceso de las empresas que los elaboran. El capital de operación requerido por esa producción en proceso también es financiado por créditos desde el sistema bancario. Se ve claro entonces que ese financiamiento bancario de la producción en proceso posibilita de un lado, la elaboración física de los bienes de capital y de otro lado, la generación de las ganancias, fuente principal del ahorro empresarial que contribuye a financiar la inversión privada, a través de la cual las empresas adquieren esos bienes de capital.

^{1/} La tesis que esquematizamos aquí, fue desarrollada - y concebida - por Raúl Prebisch en varios artículos publicados en la Revista de la CEPAL. También Celso Furtado, concibe la ganancia empresarial - bajo condiciones de desarrollo - como la contrapartida de la producción en proceso. Véase Desarrollo y subdesarrollo, EUDEBA, 1964, pp. 141 y 142.

13. La concentración del progreso técnico

Hemos asociado el desarrollo económico con un sistemático incremento en la productividad - técnica y económica - del trabajo humano. Este incremento se traduce en otro incremento paralelo, que se verifica en el producto por persona y - lo que constituye su contrapartida en términos de poder adquisitivo -, en el ingreso por persona.

El desarrollo económico avanza por oleadas de progreso técnico que acompañan el proceso de acumulación de capital. En general las diferentes corrientes teóricas del pensamiento económico, encuentran mecanismos de propagación de ese progreso técnico, en el propio modo de operación de la competencia capitalista. Al introducirse una innovación de las que abaratan el costo unitario de un producto, por incrementos en el valor agregado por trabajador, la empresa innovadora, obtiene ganancias extraordinarias porque puede seguir vendiendo al precio general de mercado pero sus costos individuales son más bajos. Esto genera una ganancia extraordinaria que se mantiene mientras la innovación no se difunda al resto de las empresas de la rama. Cuando esta difusión se produce, todas las empresas pueden producir a ese costo más bajo, pero al competir entre sí para incrementar su cuota de participación en el mercado van haciendo descender el precio anteriormente fijado al mismo nivel de los nuevos costos - más bajos - que resultaron del proceso de innovación. Este mecanismo general de ajuste hacia el equilibrio y eliminación de ganancias extraordinarias se funda en dos premisas que no corresponden a las efectivas condiciones de la competencia interempresarial. La primera es que todas las empresas cuentan con el suficiente capital como para adquirir la nueva tecnología y la segunda es que las empresas son tantas y con tan escaso poder sobre el mercado que funcionan las formas clásicas de la competencia interempresarial, lo que se expresa bajo la forma de competencia de precios. Además esta explicación ignora el carácter permanente del excedente de las empresas.

/Este proceso

Este proceso descrito esquemáticamente, supone una propagación abierta y generalizada del progreso técnico y de sus frutos en el seno del aparato productivo. Ahora bien, ni en las economías capitalistas centrales ni en las periféricas la difusión del progreso técnico asumió una forma tan amplia y generalizada.

En las sociedades periféricas, con una posición exportadora de productos primarios dentro del orden capitalista mundial, la difusión del progreso técnico que acompaña el desarrollo del capitalismo céntrico sólo alcanzó limitada y precariamente a sus territorios nacionales, sus sectores productivos y su fuerza de trabajo. Ese progreso técnico, generado y transferido desde los centros a través de sus procesos de acumulación de capital productivo, sólo se difundió hacia las periferias en la medida que lo requirió la expansión de sus actividades exportadoras de productos primarios hacia los centros. Las oleadas modernizadoras de los procesos productivos, no tuvieron así, una difusión amplia y generalizada por regiones económicas, sectores productivos y estratos sociales.

14. La concentración del progreso técnico en la periferia latinoamericana

No pueden profundizarse aquí las causas históricas de esta concentración "tridimensional" del progreso técnico ^{1/} - por regiones, actividades y grupos sociales - pero en última instancia ella revela la desigual distribución social del poder tanto a nivel internacional como a nivel nacional.

La acumulación de capital constituye el vehículo a través del cual se introduce el progreso técnico en el proceso productivo, y las empresas capitalistas expanden su poder productivo en la dirección que les indica la demanda global. Ahora bien esa demanda global responde a la dinámica de la distribución del poder adquisitivo general. Durante todo el proceso de "crecimiento extrovertido" o "crecimiento hacia afuera" de las economías periféricas latinoamericanas el componente más dinámico de la demanda global fue la demanda internacional de productos primarios originada en los centros. Respondiendo a esos estímulos las corrientes internacionales de capital - que son las que aquí nos interesan por su condición de portadoras de progreso técnico - se localizaron en los complejos exportadores que atendían las necesidades sociales solventes de los centros en detrimento de las necesidades sociales insolventes de las periferias. Como es obvio la solvencia de una necesidad social alude a la medida en que ella está respaldada por magnitudes de poder adquisitivo general. Las necesidades sociales más solventes, es decir la demanda de los grupos "medios altos" y "altos" de ingreso en las periferias, eran satisfechas en parte importante con importaciones. Este proceso que en su forma más característica abarca desde mediados del siglo pasado hasta el primer cuarto del presente siglo, se caracteriza por la

^{1/} La expresión corresponde a Aníbal Pinto. Véase "Concentración del progreso técnico y de sus frutos en el desarrollo de América Latina". Trimestre Económico N^o 125, México, 1965.

extrema carencia de poder adquisitivo general para proporciones claramente mayoritarias de la población rural. Esta carencia o ínfima disponibilidad de poder adquisitivo general, refleja o traduce en la esfera propiamente económica, la desigual distribución social del poder a que aludíamos más arriba.

En áreas rurales, la herencia colonial de los regímenes serviles y esclavistas de trabajo, aún perduraba en las haciendas señoriales y en las variadas y simbióticas relaciones socioeconómicas del complejo latifundio-minifundio. La población rural, marginada total o parcialmente de los regímenes salariales monetizados de trabajo, no tenía acceso - o éste era muy precario - a los circuitos monetario mercantiles merced a los cuales se expresan, en una sociedad capitalista, las necesidades respaldadas por poder adquisitivo general.

Para la gran mayoría de los países latinoamericanos el primer cuarto de este siglo, todavía presencié poblaciones mayoritariamente rurales. En áreas urbanas, el poder productivo general destinado a abastecer los consumos urbanos de subsistencia, asumió en general formas artesanales en lo técnico y simplemente mercantiles en lo económico. La producción de alimentos, bebidas, vestuario, muebles, y otros consumos esenciales de la población urbana, dió lugar a ciclos mercantiles que sólo aseguraron la subsistencia de estas unidades económicas, pero no permitieron una expansión significativa a través del lucro y de la acumulación (producción mercantil simple).

Cuando las crisis y los conflictos internacionales, interrumpieron el libre comercio de manufacturas por productos primarios entre centros y periferias; quedaron insatisfechos mercados nacionales periféricos que fueron abastecidos sustituyendo la oferta de manufacturas que previamente se importaba con producción interna. El mercado para la producción interna se expandió así considerablemente y a poco andar el crecimiento del gasto público, el proteccionismo deliberado, las divisas subvaluadas para la industria, los créditos subsidiados, las excenciones impositivas, etc. favorecieron la penetración del

/capital y

capital y con él, la de las formas capitalistas del progreso técnico en la industria periférica.

El así denominado "proceso de industrialización sustitutiva de importaciones" se inició por los bienes de consumo, cuya producción - técnica y económicamente más accesible - ya se efectuaba desde etapas previas. Ante la protección exterior y el estímulo gubernamental, muchas actividades de tipo artesanal que eran simplemente mercantiles, se expandieron y reestructuraron para convertirse en pequeños o medianas empresas industriales capitalistas.

Asimismo el poder adquisitivo del capital controlado por burguesías nacionales o locales y previamente colocado en actividades comerciales y financieras del complejo exportador se transfirió a las nuevas actividades industriales nacientes, fundándose nuevas empresas industriales de mayor envergadura, que importaban equipos e insumos productivos, para producir y ofertar internamente las manufacturas que antes se importaban.

Pero también aquí se concentró el progreso técnico en áreas urbanas, especialmente en las metrópolis principales que fueron la sede de la gran expansión manufacturera. Efectivamente, los empresarios industriales se localizaron allí, por la gran amplitud de sus mercados de bienes de consumo; por la disponibilidad de trabajadores artesanales que, en calidad de operarios asalariados se incorporaron a las industrias; por el fácil acceso a los organismos burocráticos del estado - también localizados allí - de donde emanaban las reglamentaciones proteccionistas; y por la cercanía con los puertos ultramarinos por donde penetraban los equipos productivos y los insumos industriales requeridos por esta forma de industrialización.

La industrialización por sustitución de importaciones, coexistió, así, con un "hinterland" rural, que albergaba importantes porcentajes de población parcial o totalmente marginada de los mercados de manufacturas; y con áreas semiurbanas, o ciudades pequeñas y medianas del interior, donde sobrevivieron las formas artesanales de la producción manufacturera, al amparo de los altos costos de transporte, o de la insuficiente magnitud de la producción de la industria manufacturera nacional.

/Este proceso

Este proceso se verificó especialmente en aquellas sociedades latinoamericanas de industrialización temprana como Argentina, Brasil, Chile, Uruguay, México, Colombia, etc., que iniciaron el desarrollo de su diversificación industrial antes de la Segunda Guerra Mundial. Otros países que iniciaron el proceso en la postguerra, han debido afrontar los mayores requerimientos técnicos y económicos que plantea la producción de los nuevos bienes durables que se han ido incorporando a la canasta de consumo de los centros y también de las periferias.

En la década de los cincuenta y muy especialmente a partir de los sesenta, la creciente complejidad tecnológica que plantea la producción de estos bienes, dió lugar a la penetración del capital internacional, bajo la forma de inversiones directas, concretadas en la difusión de corporaciones transnacionales en la industria automotriz, electrodoméstica, electrónica, etc. Estas corporaciones se han asentado para abastecer los mercados nacionales y regionales de América Latina aprovechando los mecanismos proteccionistas a nivel nacional e integracionistas a nivel regional.

Esta caracterización esquemática, resulta casi caricaturesca por lo breve y su único objeto, es plantear el tema de la heterogeneidad de las estructuras sociales como saldo contemporáneo que deriva de este accidentado desarrollo.^{1/}

^{1/} Véase, entre otros trabajos, Aníbal Pinto, "Heterogeneidad estructural y modelo de desarrollo reciente en América Latina", en Inflación Raíces Estructurales, ensayos de Aníbal Pinto, Fondo de Cultura Económica, México, 1973. Para una apreciación dinámica del tema de la heterogeneidad estructural véase de Raúl Prebisch "Estructura Socioeconómica y Crisis del Sistema", Sección III, Revista de la CEPAL N° 6, Santiago 1978. Véase también de Osvaldo Sunkel, "La dependencia y la heterogeneidad estructural", El Trimestre Económico N° 177, México, 1978.

15. La heterogeneidad estructural

La heterogeneidad estructural puede ser entendida en sentido amplio como una cristalización de formas productivas, relaciones sociales y mecanismos de dominación, correspondientes a diferentes fases y modalidades del desarrollo periférico, pero coexistentes en el tiempo, e interdependientes en su dinámica dentro de sociedades nacionales políticamente unificadas.

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

Hemos afirmado reiteradamente que un rasgo esencial del proceso de desarrollo económico es el incremento sistemático y recurrente en la productividad del trabajo. También hemos repasado someramente las razones por las cuales la teoría económica - tanto la liberal como la marxista - suponen que cualquier innovación tecnológica tiende a difundirse a través de toda la rama productiva que, de esta manera tiende a homogeneizarse en sus procesos productivos, y a 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.

Empezando por los aspectos más restrictamente económicos del tema. Partamos distinguiendo entre las expresiones técnica y económica de la productividad laboral.

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

$\frac{V}{T}$ 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 técnica ($\frac{Q}{T}$) 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 real posibilidad que tienen de modernizar sus procesos productivos, acrecentar su eficiencia y aumentar la productividad por unidad de 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 podríamos aludir a un estrato inferior caracterizado por el carácter preindustrial (e incluso, en ciertos casos precolombino) de sus técnicas productivas.

/Pero las

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. Ese 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 factores sociales de la producción.

Esa diferencia expresa desde otro ángulo el poder de negociación de las empresas en los mercados de oferta y de demanda. Volviendo a nuestra categorización tecnológica en tres estratos, las empresas ubicadas en el estrato tecnológicamente moderno, por su escala operativa frecuentemente grande, suelen ocupar posiciones monopólicas en los mercados de oferta de sus productos y posiciones monopsónicas en los mercados donde demandan sus insumos. De este modo sus posiciones monopsónicas derivadas de su gran peso como demandantes 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 "franjas 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 los 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

su desfavorecida inserción en los mercados donde ofertan su producción y donde demandan sus insumos. En las ramas comerciales suelen ser el apéndice más débil y minúsculo de las grandes corporaciones transnacionales, ofreciendo al menudeo, alimentos, cigarrillos, golosinas, productos plásticos, y otros objetos elaborados en el sector moderno. En las ramas agrícolas, existen aún grandes unidades del tipo de la hacienda señorial, 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 institucionales que regulan la propiedad del capital y de las empresas y las condiciones más o menos monopólicas u 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.

16. La distribución sectorial del ingreso, su influencia sobre los precios relativos, y la apropiación de los incrementos de la productividad

Aquí intentaremos demostrar que la estructura de los precios relativos y sus posibles variaciones no sólo responden a los niveles y modificaciones respectivas de la productividad laboral técnica o física en cada sector, sino también de la distribución intersectorial del valor agregado. Esa distribución intersectorial del valor agregado, expresa de un lado el poder de los propietarios de los factores para captar una cuota del ingreso dinerario global y, del otro, la distribución del excedente de las empresas entre los diferentes sectores o ramas productivas.

El producto social (P) puede ser expresado como el "quantum" de bienes y servicios de uso final (Q) que emergen de la esfera empresarial productiva, ponderado por el nivel general medio de precios \bar{p} , que expresa un promedio ponderado de los precios relativos de todos y cada uno de los bienes y servicios que integran aquel "quantum".

$$P = \bar{p} \times Q$$

El ingreso social (Y), por otro lado puede expresarse como la cantidad de unidades de trabajo (T) utilizadas en el período, multiplicada por el valor agregado total por unidad de trabajo (v) en el conjunto de las empresas. Ese valor agregado total incluye los salarios, otras remuneraciones a la propiedad, los tributos al Gobierno y también las ganancias. En consecuencia:

$$Y = v \cdot T$$

Con el objeto de plantear el tema de los precios relativos, distingamos dos sectores de actividad y volvamos a expresar sectorialmente las relaciones anteriores.

$$/P = p_1 \times$$

$$P = p_1 \times q_1 + p_2 \times q_2 = \bar{p} \times Q$$

En donde p_i expresa el nivel medio de precios de los productos finales generados por el sector i , en tanto que q_i expresa el quantum de la producción final respectiva.

Del mismo modo:

$$Y = v_1 \times T_1 + v_2 \times T_2 = v \cdot T$$

En donde v_i , expresa el valor agregado por unidad de trabajo en la producción de i y t_i la cantidad de unidades de trabajo insumidas en la producción de i . Entendiendo siempre a i como un producto final.

Después de la completa realización del producto, se verifica la igualdad contable

$Y = P$ de donde:

$$p_1 \times q_1 + p_2 \times q_2 = v_1 \times T_1 + v_2 \times T_2$$

Ahora bien dentro de cada sector también es cierto que:

$$p_1 \times q_1 = v_1 \times T_1 \quad \text{y} \quad p_2 \times q_2 = v_2 \times T_2$$

puesto de otro modo

$$\frac{p_1 \times q_1}{v_1 \times T_1} = 1 \quad \text{y} \quad \frac{p_2 \times q_2}{v_2 \times T_2} = 1$$

podemos por lo tanto igualar ambas relaciones.

$$\frac{p_1 \times q_1}{v_1 \times T_1} = \frac{p_2 \times q_2}{v_2 \times T_2}$$

/Evidentemente

Evidentemente $\frac{q_1}{T_1}$ y $\frac{q_2}{T_2}$ expresan la respectiva productividad técnica del trabajo en la elaboración de cada bien (a_1 y a_2) tales que:

$$\frac{q_1}{T_1} = a_1 \qquad \frac{q_2}{T_2} = a_2$$

entonces nuestra igualdad anterior queda:

$$\frac{p_1}{v_1} \cdot a_1 = \frac{p_2}{v_2} \cdot a_2$$

despejando la relación de precios obtenemos:

$$\frac{p_1}{p_2} = \frac{v_1}{v_2} \cdot \frac{a_2}{a_1}$$

Analizando esta identidad contable podemos preguntarnos sobre la recíproca influencia causal de las variables que se relacionan. Parece evidente que la generación de ingresos es lógica y temporalmente previa a la formación de los precios. Porque el precio de un producto final es la cantidad de ingresos que se entregan a cambio de una unidad de dicho producto. También el poder productivo o productividad por trabajador es lógica y temporalmente previo a la existencia del producto.

En consecuencia los precios relativos de los productos finales son las variables dependientes en tanto que las productividades físicas del trabajo y los ingresos de los factores por unidad de trabajo son las variables independientes.

Si la apropiación de los incrementos de productividad inherentes al desarrollo económico fuera totalmente abierta, una duplicación de las productividades respectivas, se trasladaría a los precios reduciéndolos

/respectivamente a

respectivamente a la mitad. Las posiciones relativas generales no habrían variado y el poder adquisitivo o valor agregado real por unidad de trabajo se habría duplicado.

Sin embargo en secciones anteriores hemos intentado argumentar que la apropiación de los incrementos de productividad puede ser sectorialmente cerrada, porque el valor agregado monetario por unidad de trabajo, se eleve al mismo ritmo que la productividad del sector y porque la ganancia de las empresas establezca diferencias entre los costos unitarios totales y los precios medios de cada producto. Cuando la apropiación es cerrada, se pierde la simetría pues las variaciones en los ingresos por unidad de trabajo (v_i) dependen de las posiciones mercantiles de poder de las empresas en cada sector productivo. En consecuencia, las variaciones de los precios ya no responden simétricamente a las variaciones de las productividades.

17. La heterogeneidad y los regímenes de trabajo

Dentro de la triple estratificación que, con fines heurísticos hemos propuesto más arriba, 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, esta fuerza de trabajo evidencia 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 asesoría económica, jurídica, financiera, etc.; 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. Volveremos sobre este tema central cuando tomemos el tema de la insuficiencia dinámica de las economías latinoamericanas.

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 posibilitar la igualación de los niveles salariales con los que imperan en el sector moderno.

En los estratos preindustriales o de subsistencia la infima productividad técnica y económica es un tope superior objetivo para los ingresos de la fuerza de trabajo que sobrevive bajo condiciones de pobreza estructural.

/18. Insuficiencia dinámica,

18. Insuficiencia dinámica, excedente y acumulación de capital

El desarrollo económico se procesa por la 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 así denominada, 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 explicativo fundamental de la persistencia de la pobreza crítica en la región.^{1/}

La insuficiencia dinámica, responde al escaso ritmo e inadecuada orientación del proceso de acumulación de capital. El ritmo de acumulación de capital es escaso porque una porción excesivamente grande del excedente global se consume. La orientación de la acumulación de capital es inadecuada - para superar el fenómeno de la insuficiencia dinámica - por 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.

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

^{1/} En torno al tema de la insuficiencia dinámica. Véase Raúl Prebisch. op. cit.

dentro de las economías periféricas que estamos considerando el excedente por trabajador tiende a crecer a un ritmo más intenso que la productividad por trabajador, debido a que los salarios medios crecen a un ritmo más bajo. Los salarios crecen a un ritmo inferior al de la productividad, por la competencia regresiva de la fuerza de trabajo que vegeta en los estratos inferiores de productividad.

De este modo el excedente global por trabajador productivo que se desempeña en las empresas, puede aumentar a un ritmo superior al del producto, y otro tanto sucede con la fracción consumida de ese excedente global por trabajador.

Denominemos v al valor agregado medio por trabajador ($\frac{V}{T}$), s al salario medio por trabajador productivo ($\frac{S}{T}$) y e al excedente global medio por trabajador productivo.^{1/}

En consecuencia el excedente global medio por trabajador productivo es la diferencia entre la productividad laboral media en las empresas y los salarios de los trabajadores que laboran en ellas:

$$e = v - s \quad 2/ \quad \text{de donde:}$$

$$v = s + e$$

^{1/} Hemos usado la notación v para aludir al valor agregado por trabajador bajo condiciones dinámicas de desarrollo que implican una ganancia macroeconómica positiva. En secciones anteriores, suponiendo condiciones estáticas de corriente circular con equilibrio general utilizamos la notación r equivalente al conjunto de las remuneraciones pagadas por las empresas por unidad de trabajo con una ganancia macroeconómica igual a cero.

^{2/} Hemos mantenido el símbolo e para referirnos al excedente global. Sin embargo bajo condiciones estáticas de equilibrio general e no incluye la ganancia macroeconómica y bajo condiciones dinámicas de desarrollo, sí la incluye.

Por otro lado denominemos e_c a la parte del excedente global medio por trabajador que se consume y e_a a la parte de ese excedente que se acumula.

Supongamos ahora que el producto global - o valor agregado total por el sistema económico, está creciendo a un ritmo constante de 6 por ciento y la población ocupada está creciendo a un ritmo constante de 3 por ciento. En consecuencia la productividad de la fuerza de trabajo, o valor agregado por trabajador, estará creciendo aproximadamente al 3 por ciento, que es precisamente la diferencia entre los dos ritmos anteriores. Bajo estas condiciones resulta evidente que el excedente global por trabajador puede crecer tanto en su porción consumida como en su fracción acumulada a un ritmo superior al de la productividad del trabajo y al de los salarios medios por trabajador. La tabla siguiente ejemplifica este proceso. Para ello sólo será necesario que los salarios crezcan a un ritmo inferior al de la productividad laboral. Supongamos las tasas siguientes $\frac{dv}{v} = 3\%$ $\frac{ds}{s} = 1\%$ entonces:

$$\frac{de}{e} = 5\% \quad \frac{de_c}{e_c} = 5\%$$

	v	s	e	e_c	e_a
T ₁	1 000	500	500	300	200
T ₂	1 030	505	525	315	210
T ₃	1 060	510	550	330	220
T ₄	1 093	515	578	347	231

Esto nos conduce a dos tipos de problemas. Uno es el de la expansión de las modalidades de consumo. El otro el de la orientación y rumbo del proceso de acumulación de capital.

/En cuanto

En cuanto a la temática del consumo, no se trata, como es obvio, que los salarios de la fuerza de trabajo absorban la totalidad de los incrementos de la productividad, lo que traería como consecuencia una disminución relativa del excedente global por trabajador con respecto a la productividad laboral y, consecuentemente, del excedente global total con respecto al producto global total.

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 las formas reproductivas que favorecen el proceso de desarrollo.

Sin embargo no sólo interesa el ritmo de crecimiento del consumo global sino también su composición. Dentro de una sociedad capitalista la composición del consumo global y la dinámica de su transformación responden a la distribución personal y familiar del poder adquisitivo para fines de consumo.

19. La distribución personal del ingreso
en América Latina

En la sección o capítulo anterior nuestra atención quedó centrada sobre el excedente global, categoría que se encuadra en la temática de la distribución funcional del ingreso. Con tal objeto distinguíamos entre aquella parte del producto social apropiada por sus productores directos, y el excedente global. Este abordaje resultó particularmente adecuado para penetrar en la dinámica de la acumulación de capital.

Ahora bien, para penetrar más profundamente en los factores que determinan la composición del consumo y, consecuentemente la composición de la oferta de bienes de consumo de la cual dependen las concretas condiciones de vida de la población se hace necesario penetrar en la distribución personal o familiar del ingreso, tanto atendiendo a los niveles absolutos de ingreso de cada estrato, como a los niveles relativos.

Estimaciones para América Latina en su conjunto correspondientes al año 1970, evidencian que el 50 por ciento más pobre de la población latinoamericana tenía en moneda de ese año un ingreso per cápita de 156 dólares, menos de la tercera parte de los 560 dólares correspondientes al ingreso medio y menos del cinco por ciento de los 3 350 dólares correspondiente al 5 por ciento de ingresos más altos. Esto significa que el porcentaje del poder adquisitivo general captado por la mitad más pobre de la población era un 14 por ciento, en tanto que el captado por el 5 por ciento superior era del 30 por ciento.

/De manera

De manera general la situación era la siguiente:

	\bar{y}	%Y	$\Delta \bar{y}$	% ΔY
	1970	1970	1960-1970	1960-1970
50% inferior	156	14%	39	15.9%
20% siguiente	389	14%	80	13.2%
20% siguiente	784	28%	245	40.2%
10% superior	2 475	44%	377	30.7%
5% superior	3 349	30%	423	17.3%

donde \bar{y} = ingreso medio por estrato.

%Y = Porcentaje que representa el ingreso del estrato con respecto al ingreso total.

Así, quienes ganaban 156 dólares en promedio, constituían en 1970 la mitad de la población latinoamericana pero sólo captaban el 14 por ciento del poder adquisitivo general, del sistema económico. En el otro extremo quienes ganaban en promedio 3 350 dólares, constituían el 5 por ciento de la población pero captaban el 30 por ciento del poder adquisitivo general. Tomando el 30 por ciento superior de la distribución, ese porcentaje de la población capta el 72 por ciento del poder adquisitivo general. Vemos entonces que, en materia de soberanía del demandante, la democracia del mercado no funciona sobre la base de "un hombre un voto". En realidad el "voto" o "preferencia" de un demandante ubicado en el 5 por ciento superior, vale 21.4 veces más que el voto de un demandante ubicado en la mitad más pobre. Cada demandante del primer grupo poseía en 1970, 21 veces más poder adquisitivo general que cada demandante del segundo grupo. En su conjunto los demandantes del primer grupo pesaban más en el mercado que los demandantes del segundo grupo. Como se sabe, a medida que se eleva la productividad laboral y el ingreso por habitante, tiende a diversificarse la canasta de consumo en una dirección determinada, que responde

a la elasticidad ingreso por la demanda de los distintos bienes. Queda claro ahora, que esa elasticidad ingreso por la demanda no sólo responde al nivel y al ritmo de crecimiento del ingreso medio, sino también a su distribución por persona y a la distribución de los incrementos de ese ingreso medio. Así la gravitación de la mitad más pobre en el consumo total de alimentos, bebidas y tabaco es del 23 por ciento, porcentaje muy superior a su peso relativo en el consumo de bienes duraderos, que sólo es de 6 por ciento, o en el de automóviles en donde apenas alcanza al 1 por ciento. En este último rubro el 10 por ciento más rico realiza el 85 por ciento del consumo total.

Si bien es cierto que en el período 1960-1970 se nota una ligera tendencia desconcentradora que favorece a la mitad más pobre de la población, el ritmo de esa desconcentración no es lo suficientemente veloz como para afectar el "qué" y "para quién" del proceso de producción.

La concentrada distribución del ingreso, determina elasticidades ingreso de la demanda que, entendidas como promedios globales tienden a dinamizar más intensamente la producción de aquellos artículos de alto valor unitario que integran la canasta de consumo de los estratos con mayor poder adquisitivo general.

Un índice estimativo de esta tendencia puede verificarse atendiendo al ritmo de crecimiento de diferentes ramas de la industria latinoamericana en el período 1960-1971. Así, mientras la producción de alimentos, bebidas y tabaco crecía al 4.8 por ciento anual la producción de vehículos automóviles lo hacía al 13.5 por ciento anual.

Las empresas deben orientar su producción hacia aquellas preferencias de los consumidores que están dotados de suficiente poder adquisitivo general. Evidentemente los propietarios de capital productivo para realizar sus mercancías deben capturar el poder adquisitivo de los demandantes ofreciéndoles bienes que satisfagan sus preferencias solventes a niveles que correspondan a su poder de compra. Una misma actividad de consumo puede satisfacerse con bienes de muy

/diferente costo

PORCENTAJE DEL CONSUMO TOTAL - POR RUBROS - QUE
CORRESPONDE A CADA ESTRATO DE INGRESO

	<u>50%</u> <u>más pobre</u>	<u>20% anterior</u> <u>al 10% más rico</u>	<u>10%</u> <u>más rico</u>
Alimentos, bebidas, tabaco	23%	29%	29%
Indumentaria	14%	32%	42%
Vivienda	15%	29%	44%
Recreación y diversión	3%	20%	75%
Bienes de uso duradero	6%	26%	61%
Automóviles	1%	13%	85%
Casas y departamentos	9%	29%	54%

Fuente: Todas las cifras que se presentan en esta sección fueron extraídas de Aníbal Pinto "Notas sobre los estilos de desarrollo en América Latina", Revista de la CEPAL, N° 1, Santiago, 1976.

diferente costo unitario. En ciertos casos el mayor costo unitario del producto o del servicio, permite una satisfacción más plena de la necesidad. Por ejemplo un paciente que requiere un diagnóstico de su enfermedad puede dirigirse a una posta de urgencia o a un servicio de asistencia pública gratuita, donde el servicio es barato pero la atención relativamente rápida y precaria. El paciente que dispone de mayor poder adquisitivo general puede dirigirse a un gran centro privado de salud, en donde se le ausculta integralmente con modernos equipos computarizados y se le provee de un diagnóstico preciso y completo.

En otros casos, el mayor costo unitario del servicio o del producto, no sólo tiene por objeto satisfacer más plenamente una necesidad, sino poner de relieve posiciones de prestigio o jerarquía social. Cuando consumimos proyectamos una imagen que revela nuestro poder adquisitivo, nuestro sentido estético y muchos otros aspectos de nuestra condición humana y nuestra posición social. También esos aspectos, algo imponderables, tienen un costo que eleva el precio unitario de ciertos productos.

A medida que disminuye el poder adquisitivo general, debe prestarse menos atención a estas sutilezas y sofisticaciones del consumo, hasta llegar a los niveles de extrema pobreza en que la canasta sólo puede ser integrada por los bienes de consumo esencial, y cualquier desviación o "veleidad" personal en el consumo, implica graves sacrificios de necesidades esenciales.

Queda así de manifiesto que la pobreza es una forma social de impotencia, del mismo modo que la riqueza es una forma social del poder. En su expresión estrictamente económica cabría hablar de impotencia adquisitiva y de poder adquisitivo. Pero la pobreza también puede definirse a un nivel más profundo.

Los pobres no sólo carecen del poder para adquirir lo que se ofrece en el mercado sino que, también carecen del poder para orientar el poder productivo del sistema económico hacia la satisfacción de sus propios fines y prioridades. La composición del producto social es solamente y, por así decirlo, "la punta del iceberg"; pero subyaciendo a ella, encontramos el rumbo general del proceso productivo, expresado en el "qué", "cómo" y "para quién" de la producción de insumos y equipos, y de la generación de progreso técnico. 1/

Hemos llegado así, a la temática del poder que, sin duda subyace, a la temática de las desigualdades sociales. Para seguir avanzando se hace necesario trascender los marcos de la reflexión estrictamente económica. No intentaremos hacerlo en esta oportunidad.

1/ Véase Aníbal Pinto, "Notas sobre los estilos de desarrollo en América Latina", op. cit.

APENDICE

LA DINAMICA DEL EXCEDENTE ECONOMICO EN LA
PERSPECTIVA DEL DESARROLLO

1. Excedente y ganancia

Raúl Prebisch ha intentado vincular dinámicamente los conceptos de excedente y desarrollo. El excedente económico es definido por él como "aquella parte de los incrementos de productividad que, al no transferirse a la gran masa de la fuerza de trabajo, debido a la heterogeneidad de la estructura social, se apropia principalmente por los estratos superiores de aquélla, quienes concentran la mayor parte de los medios productivos".^{1/}

Si en el cuerpo central de estas notas hemos definido el excedente global como aquella parte de la productividad laboral que no es captada por la fuerza de trabajo que labora en las empresas, resulta claro que el origen de ese excedente global no puede ser otro que los sucesivos incrementos de productividad que en el pasado, al no transferirse a la fuerza de trabajo, fueron configurando dicha magnitud global.^{2/}

Se pone así de relieve, que en las sociedades capitalistas la magnitud del excedente global deriva por un lado, de los sucesivos incrementos en la productividad del trabajo humano y por otro lado de las relaciones de poder que articulan la sociedad y determinan qué parte de ese incremento pasa a convertirse en excedente y a engrosar el excedente global.

^{1/} Raúl Prebisch, "Capitalismo periférico. Crisis y transformación", Fondo de Cultura Económica, México, 1981.

^{2/} Más adelante tratamos del efecto independiente sobre el crecimiento del producto que deriva del incremento del empleo.

Esta forma "incremental" de definir el excedente no es caprichosa, y pone de relieve de qué manera el proceso de desarrollo económico es la fuente dinámica del excedente que se crea en cada período e incrementa el excedente global.

Nótese además que Prebisch define el excedente en términos de productividad - es decir de producto por trabajador - y no en términos de producto global. El excedente no es para Prebisch aquella parte del incremento del producto, sino que es aquella parte del incremento de la productividad que no se transfirió a la fuerza de trabajo.

Si consideramos el incremento de la productividad del trabajo humano como el rasgo definitorio esencial del proceso de desarrollo económico,^{1/} el excedente económico es aquella parte de ese incremento, que dadas las condiciones estructurales de cada sociedad concreta, no logra ser captada por la fuerza de trabajo. Al menos, esa es mi interpretación personal de su pensamiento en este punto específico.

Es necesario distinguir entonces entre el origen estructural del del excedente y su mecanismo económico de captación. El origen estructural del excedente debe encontrarse a un nivel técnico en el ritmo de introducción del progreso técnico que incrementa la productividad física de la fuerza de trabajo y a nivel social en el mayor o menor poder de la fuerza de trabajo para captar una cuota de ese incremento de productividad.

El mecanismo económico de captación alude a un problema completamente distinto. Para plantearlo recordemos que el excedente (incremental) en el sentido de Prebisch se retiene en las empresas bajo la forma de ganancia. Como veremos más adelante el valor de la ganancia macroeconómica no necesariamente coincide con el valor del excedente

^{1/} Obviamente el desarrollo económico es un fenómeno complejo que no se define solamente por un incremento de la productividad laboral, pero ese incremento es el punto de partida del conjunto de transformaciones estructurales en el sistema económico global.

de Prebisch. Lo que interesa es que el mismo mecanismo económico de captación explica simultáneamente la existencia de la ganancia macroeconómica y del excedente dinámico en el sentido de Prebisch.

En este mecanismo económico de captación radica la diferencia, teóricamente significativa, con el concepto neoclásico - e incluso con el concepto keynesiano - de ganancia. En efecto, la ganancia unitaria entendida como la diferencia entre el costo medio unitario total del producto final y sus precios de venta - o nivel general de precios, es para la teoría convencional un fenómeno circunstancial de desequilibrio. Cuando los automatismos del mercado reestablecen el equilibrio, la ganancia macroeconómica desaparece y vuelve a regir la ley de Say, según la cual en cada período el ingreso total del sistema es igual al valor del producto al costo de factores y permite adquirirlo sin carencias ni excesos de demanda efectiva.

En particular los neoclásicos "solucionan" el problema de una tasa media de ganancia igual a cero, simplemente aceptando el hecho y restándole toda trascendencia teórica. Tampoco esta corriente acepta el concepto de excedente global entendido como aquella parte del producto social que no es captada por los asalariados de las empresas productivas. Puesto que bajo condiciones de equilibrio general, ese producto se asigna (según esta corriente) de acuerdo con el aporte marginal al producto total que efectúa cada factor de la producción, esta interpretación permite legitimar el ingreso que reciben los propietarios de los factores. De este modo el modelo neoclásico de equilibrio general elimina completamente la temática del excedente - tanto del contenido en la ganancia macroeconómica como el global - y no permite poner en tela de juicio la equidad del sistema. Es entonces el sistema económico a través de sus automatismos inherentes el que distribuye el ingreso "equitativamente" de acuerdo a la productividad marginal de los factores y tampoco deja ningún remanente que bajo la forma de ganancia pueda permanecer en las empresas. El mensaje

/implícito derivado

implícito derivado de esta refinada construcción formal es que las relaciones arbitrarias de poder que brotan de la estructura social, no pueden afectar esa tendencia inherente hacia un equilibrio equitativo.

Pero Prebisch - según creo entenderle - nos dice que el excedente - y también la ganancia - es un fenómeno estructural dinámico. Es un fenómeno estructural porque siendo inherente a la lógica del capitalismo no desaparece sino que se mantiene, y es dinámico porque no puede ser aprehendido en condiciones "atemporales" que son propias del método estático en economía.

Bajo condiciones estáticas de corriente circular, si se incrementa la productividad del trabajo deberían bajar "ceteris paribus" los costos unitarios del producto final. Este incremento de la productividad - fenómeno central del desarrollo - traería una ruptura del equilibrio general, pues los costos unitarios medios se harían inferiores a los precios unitarios medios. Sin embargo, según los neoclásicos, esta "anomalía" no podría subsistir a nivel macroeconómico. El ajuste automático del sistema debería llevar a que los precios descendieran hasta el nuevo y más bajo nivel de los costos modificados. En consecuencia se reestablecería el 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 "ley de Say", según la cual el valor total de la demanda debe equivaler al ingreso que remunera a los factores. En consecuencia si el incremento de la productividad laboral incrementa el "quantum" global de la oferta, sin que se haya incrementado el valor total de la demanda, los precios deben descender hasta el nuevo e inferior nivel de los costos. De lo contrario el producto no podría ser realizado.

/La segunda

La segunda justificación alude a la lógica de la competencia "perfecta", según la cual la innovación que incrementa la productividad laboral, se transfiere a todas las empresas del ramo, las que también tienen acceso legal a la nueva tecnología y suficiente capital para adquirirla.

Por las dos razones que acabo de señalar, la corriente neoclásica, explica la imposibilidad de una ganancia y consecuentemente de un excedente dinámico y estructural que pueda ser retenido por las empresas.

Prebisch niega categóricamente esta explicación. Rechaza la existencia de automatismos de mercado que conduzcan a equilibrios generales equitativos. Pero además rechaza el mecanismo económico del equilibrio que, según los neoclásicos conduce a la eliminación de la ganancia macroeconómica.

A riesgo de esquematizar excesivamente sus ideas, creo entender que sus argumentos básicos son los siguientes.

El desarrollo económico y los ciclos son inherentes a la existencia del capitalismo como sistema históricamente viable. El capitalismo opera desarrollándose, incrementando la productividad del trabajo humano y la magnitud del producto social global. En el curso del desarrollo, los ingresos reales crecientes no se distribuyen de acuerdo a la productividad marginal de los factores sino de acuerdo a las posiciones de poder de las clases y subclases sociales que controlan esos factores. La fuerza de trabajo intenta participar de ese incremento de productividad a través de su pugna por salarios superiores. Otro tanto hacen los rentistas rurales y urbanos.

En virtud de esta pugna - y del incremento del empleo - los ingresos reales tienden a crecer pari passu con el producto global, en respuesta a los sucesivos incrementos de productividad. Pero desde una perspectiva dinámica los ingresos se anticipan bajo 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.

de bienes. En consecuencia los ingresos pagados hoy sirven para adquirir el producto elaborado ayer que recién se ofertará hoy.

Si el quantum producido (Q_t) de cada período fuera adquirido - realizado - contra los ingresos (Y_t) que se pagaron a los factores para elaborar ese producto, el valor total de la demanda final sería igual al valor del producto a costo de factores. Por lo tanto si aumenta la productividad y disminuyen los costos unitarios medios (c_t), también deberían disminuir los precios y situarse al mismo nivel de los costos.

Pero el producto de cada período se retrasa con respecto a los ingresos pagados para generarlo, y es adquirido con ingresos superiores que corresponden a ciclos productivos posteriores. Por lo tanto los precios (P_{t+1}) pueden mantenerse superiores a los costos unitarios medios. El proceso no se verifica así:

$$Y_t = c_t \cdot Q_t \quad \text{donde necesariamente } c_t = \bar{p}_t$$

Sino que se verifica así:

$$Y_{t+1} = P_{t+1} \cdot Q_t \quad \text{donde } P_{t+1} > c_t$$

Más adelante ejemplificaremos numéricamente esa relación dinámica que no necesariamente requiere de un proceso inflacionario.

2. Excedente y excedente global distribuido

Hasta aquí el mecanismo económico de apropiación del excedente en el sentido incremental y dinámico que Prebisch otorga a este concepto según mi interpretación "libre" de sus ideas.

Nótese bien que el excedente así caracterizado tiene como contrapartida el incremento de la producción en proceso. Alude a un producto potencial que recién existiría en los períodos siguientes. Recién entonces se sabrá si ese excedente se convertirá en bienes de consumo o en bienes de capital. Todo dependerá del uso social que se efectúe del excedente que retienen las empresas. Aunque la magnitud del excedente retenido en las empresas, resulta pequeña con respecto a la magnitud del excedente de distribución (o excedente global distribuido), dentro de cada período, su significación es alta en relación con las futuras modalidades y ritmo, inherentes al proceso de acumulación de capital.

De aquí entonces la necesidad de garantizar un uso social del excedente de las empresas (o ganancia macroeconómica) que responda a regímenes socialmente deseables de distribución y acumulación.

Creo sin embargo que Prebisch no ha profundizado lo suficiente en el concepto de excedente global distribuido o excedente de distribución y no ha especificado expresamente cuál es el mecanismo económico de captación de ese excedente.

El excedente global distribuido o excedente de distribución no alude a un producto potencial sino a un producto real, que no es captado por los trabajadores de las empresas productivas y que asume básicamente la forma de tributos al gobierno y de rentas y otro tipo de remuneraciones a los propietarios (diferentes a la residual de la ganancia).

Un neoclásico diría que, en equilibrio general esas remuneraciones que integran el excedente de distribución, se reparten en la esfera privada, de acuerdo con el valor del producto marginal aportado por

/cada factor

cada factor productivo; y cuyos respectivos propietarios tienen el derecho de apropiar.

Aquí se rechaza el concepto estático de equilibrio general y la teoría marginalista de la distribución. Hablaremos en reemplazo de un concepto dinámico de la reproducción estable (distinta al concepto de equilibrio general) y delinearemos un mecanismo de distribución que expresa las relaciones de poder que brotan de la estructura social.

La reproducción estable, alude a la estabilidad del poder adquisitivo general que otorga cada unidad de ingreso monetario, o en otras palabras a la estabilidad del nivel general de precios del producto bajo condiciones dinámicas de desarrollo económico. En cuanto al mecanismo de distribución del excedente global, éste depende de las relaciones de poder entre las clases propietarias y de su influencia sobre el aparato gubernamental del Estado que, como sabemos, capta y utiliza una parte de ese excedente global distribuido.

El mecanismo de distribución se verifica a través de la pugna social por captar los incrementos del ingreso real que derivan del crecimiento de la productividad del trabajo humano. Ningún mecanismo regulador automático garantiza la estabilidad - y mucho menos la equidad - de este proceso. En consecuencia nuestra concepción de la distribución, requiere de una teoría del poder, que desborda ampliamente los restrictos marcos de la economía. Esa teoría del poder no puede ser tampoco abstracta y formalista, sino que debe estar histórica y estructuralmente fundada.

En la esfera más propiamente económica, el reparto del producto a los perceptores del excedente global distribuido (o excedente de distribución) se verifica por el sencillo expediente de distribuirles ingresos monetarios que forman parte de los ingresos totales que emergen de las empresas (salarios más remuneraciones a los propietarios, más tributos al Estado). Esa distribución funcional del ingreso monetario contribuye junto con los salarios a modelar la composición de la demanda final y por esa vía contribuye a determinar la estructura

/de precios

de precios relativos. Ahora bien, si el incremento de los ingresos totales supera el del producto social, disminuirá el poder adquisitivo general de cada unidad de ingreso monetario, por la consiguiente elevación del nivel general de precios. Cuando esto ocurre se perturba la estabilidad de la reproducción del sistema. La agudización de este proceso, puede llevar a situaciones críticas de inflación "social" que está expresando complejas pugnas de poder.

/3. Una ejemplificación

3. Una ejemplificación numérica

El ejemplo que se adjunta, con base en cantidades arbitrarias, tiene por objeto ilustrar numéricamente las diferencias conceptuales que creo percibir entre el concepto de excedente en Prebisch, el concepto de excedente global distribuido y el concepto de ganancia. El ejemplo nos permite además, de una manera simplificada entender el mecanismo económico de captación de cada uno de estos tipos de excedente.

Suponemos que el quantum físico de la producción (Q) esta creciendo a un 6 por ciento, que el total de fuerza de trabajo ocupada (T) crece al 2 por ciento, que los ingresos totales (Y) pagados a los factores productivos crecen al 6 por ciento y que los salarios (S) totales pagados por las empresas crecen el 2 por ciento. Se comprende, además, que esos salarios forman parte de los ingresos totales.

Bajo los supuestos anteriores, la productividad física media de la fuerza de trabajo ocupada en las empresas estará creciendo a una tasa de 4 por ciento. Además como el quantum de la producción total (Q) y la remuneración total (Y) a los factores productivos, están creciendo a un mismo ritmo el nivel general de precios (p) y costos unitarios (c) se mantendrá constante. Esto significa que el poder adquisitivo general ($\frac{1}{p}$) de cada unidad de ingreso monetario se mantendrá constante. También los salarios nominales por trabajador (s) se suponen constantes, lo que - dada la estabilidad de precios - supone (en principio) también la constancia del salario real por trabajador ($\frac{S}{p}$). (Siempre que los precios relativos de los bienes salarios se mantengan igualmente estables).

Suponemos que el ciclo productivo está desfasado un período con respecto al ciclo circulatorio del ingreso. En otras palabras el ingreso (Y_{t+1}) del período t + 1, sirve para adquirir la producción (Q_t) del período t. Esa producción recién se convierte en oferta global (O_{t+1}) durante el período t + 1. Suponemos además que todo el ingreso se gasta en el período para adquirir los bienes finales.

/Los precios

Los precios unitarios medios (p_{t+1}) del período $t + 1$ resultan de dividir el ingreso de ese período (Y_{t+1}) sobre la oferta de ese período (O_{t+1}) que como sabemos corresponde al quantum producido (Q_t) en el período t .

Los costos unitarios de oferta (c_{t+1}) del período $t + 1$, corresponden a los costos unitarios de producción del período t . Es decir:

$$c_{t+1} = \frac{Y_{t+1}}{O_{t+1}} \quad \text{donde } O_{t+1} = Q_t$$

En consecuencia la ganancia unitaria media (g_{t+1}) obtenida al final del período $t + 1$, es la diferencia entre los precios unitarios y los costos unitarios medios de oferta.

$$g_{t+1} = p_{t+1} - c_{t+1}$$

Esta ganancia multiplicada por el quantum de la oferta que corresponde al período arroja la ganancia macroeconómica total

$$O_{t+1} \times g_{t+1} = G_{t+1}$$

Esta magnitud de la ganancia corresponde al incremento del ingreso total pagado a los factores de manera que

$$Y_{t+1} - Y_t = G_{t+1}$$

Según creo yo entender el tema, el concepto de excedente en Prebisch no coincide en su magnitud numérica con el de ganancia global, porque no alude a los incrementos totales del producto sino a los de la productividad del trabajo que no son captados por la fuerza de trabajo. En consecuencia la ganancia macroeconómica o excedente de

/las empresas

las empresas es una magnitud global superior al concepto de excedente, tal como éste término es utilizado por el profesor Prebisch.

En primer lugar obsérvese la diferencia entre el concepto físico y el concepto económico de productividad. Aquí trabajaremos con el concepto económico que corresponde al valor agregado por trabajador y dentro de cada período es igual a los ingresos pagados a todos los factores productivos, dividido por el total de trabajadores ocupados en las empresas productivas. Este concepto de valor agregado aún no incluye la ganancia que aparece como residuo al final del período.

$$\frac{Y_{t+1}}{T_{t+1}} = r_{t+1}$$

Nótese que hablamos del valor agregado en el período t, en el proceso de realización total de mercancías ofertadas en el mismo período y producidas en el período anterior. Aquí la valorización - y el valor que deriva de ella - tiene lugar en la esfera de la circulación mediante la atribución de un precio a cada mercancía.

Por otro lado el salario medio nominal (s_t) por trabajador ocupado, resulta de dividir los salarios totales por el número de trabajadores ocupados

$$\frac{S_{t+1}}{T_{t+1}} = s_{t+1}$$

El excedente global distribuido - o excedente de distribución - a los restantes factores sociales de la producción, es por unidad de trabajo:

$$r_{t+1} - s_{t+1} = e_{t+1}$$

/todas estas

todas estas magnitudes nominales varían a la misma tasa que las magnitudes reales. Esto es así en nuestro ejemplo en vista de la estabilidad de precios, costos y salarios que se expresa a través de las cifras elegidas.

Ahora bien lo que Prebisch denomina excedente, es el crecimiento de ese excedente global que, computado por trabajador, es igual a

$$\Delta e_t.$$

Como en nuestro ejemplo numérico los salarios reales son constantes, entonces $\Delta e = \Delta r$, lo que significa que todo el incremento de productividad por trabajador se convierte en excedente, en el sentido que Prebisch otorga a esa expresión.

Nótese bien, sin embargo, que el producto total no sólo crece por incrementos en la productividad de la cantidad de trabajo ocupada en el período $t + 1$ ($\Delta r_{t+1} \times T_{t+1}$), sino también, por incrementos en la cantidad de trabajo con respecto al período anterior ($T_{t+1} - T_t = \Delta T_{t+1}$), multiplicada por la productividad del período anterior $\Delta T_{t+1} \times r_t$. En consecuencia:

$$I \quad g_{t+1} \times O_{t+1} = \Delta r_{t+1} \times T_{t+1} + \Delta T_{t+1} \times r_t \quad 1/$$

1/ En nuestro ejercicio los valores correspondientes son:

Período	$g_{t+1} \cdot O_{t+1}$	$\Delta r_{t+1} \cdot T_{t+1}$	$\Delta T_{t+1} \cdot r_t$
3	636	427,6	2.04 x 103.92 = 211.99
4	674.4	445.7	2.08 x 108.3 = 225.26
5	714.6	471.9	2.12 x 112.23 = 237.92
6	757.2	507.8	2.16 x 116.59 = 251.83
7	802.8	532.6	2.21 x 121.19 = 267.82
8	850.8	566.2	2.25 x 125.92 = 283.32

Con algunas diferencias quizá atribuibles a redondeo de cifras, estos valores satisfacen cercanamente la relación I.

/Si la

Si la tasa de crecimiento del empleo fuera nula, el concepto de excedente en Prebisch coincidiría con el concepto de ganancia macroeconómica. Todo esto, además, está expresado, en términos de promedios globales. Si penetráramos en el interior de la estructura del sistema económico, seguramente encontraríamos actividades en donde el crecimiento del producto es atribuible, ante todo, a los incrementos en la productividad laboral; en tanto que en otras ramas productivas ese incremento es atribuible, preferentemente, al incremento del empleo dotado de igual productividad.

Dicho de otra manera, si todo el crecimiento del producto fuera exclusivamente atribuible a incrementos en la productividad, el excedente en el sentido de Prebisch sería igual a la ganancia macroeconómica.^{1/}

¿Por qué razón, Prebisch no simplificó su definición de excedente, haciéndola coincidir con el concepto de ganancia macroeconómica? Se me ocurre un argumento decisivo que hace a la "lógica" de la teoría: el fenómeno central del desarrollo no es el crecimiento de la fuerza de trabajo, sino el crecimiento de la productividad del trabajo. La ganancia y el excedente (en el sentido de Prebisch) pueden existir aunque la fuerza de trabajo ocupada no crezca, o incluso aunque disminuya. Sólo se requiere un crecimiento del ingreso y del producto globales.

^{1/} Probablemente sea eso lo que quiere decir Prebisch cuando afirma: "No toda la ganancia empresarial proviene directamente del incremento de productividad. Una parte creciente de ella surge del desplazamiento de la demanda hacia la diversificación de bienes, aunque en ello no aumente la productividad. De ahí la diferencia entre excedente y ganancia". Véase de Raúl Prebisch, Capitalismo periférico. Crisis y transformación, Segunda parte, Capítulo I, punto 1: "El excedente estructural".

El crecimiento en la oferta de fuerza de trabajo, reconoce en gran medida, causas demográficas y la tendencia en el largo plazo dentro de los países más desarrollados parece ser hacia un crecimiento nulo de la oferta de fuerza de trabajo.^{1/} En consecuencia el concepto de excedente en su formulación más abstracta y general, debe aludir al fenómeno central del desarrollo económico y ese fenómeno es, el incremento en la productividad del trabajo humano, y no el crecimiento de la cantidad de trabajadores a un mismo nivel de productividad.

Sin embargo, a un nivel de argumentación general y para no entrar en sutilezas técnicas, Prebisch parece aceptar la asimilación de los conceptos de excedente y de ganancia macroeconómica. En todo caso el mecanismo de captación basado en la anticipación de la demanda, que hemos explicado más arriba no sólo explica la retención del excedente por parte de las empresas, sino también la existencia misma de la ganancia macroeconómica y esto es lo más significativo desde un ángulo teórico.

En nuestro ejemplo el valor de la ganancia macroeconómica equivale aproximadamente al 6 por ciento del valor agregado o remuneración a los factores dentro de cada período, pero esto depende de los particulares supuestos del ejercicio. En cualquier caso, ese valor corresponde al incremento de la producción en proceso que aún no emerge de la esfera productiva. El valor del excedente global - denominación también usada por Prebisch - sería igual al valor del excedente global distribuido (E) o excedente de distribución, más el excedente de las empresas o ganancia macroeconómica (g . 0). Cuando el crecimiento de la fuerza de trabajo es igual a cero ese excedente de las empresas se hace cuantitativa y conceptualmente idéntico al concepto de excedente "a secas" de Prebisch.

^{1/} Esta tendencia de largo plazo resulta abundantemente documentada por Calcagno y Jacobowickz en "La relocalización industrial a escala internacional", Revista de la CEPAL, Nº 13, Santiago, abril de 1981.

T	Y	S	E	O	p.	c.	g	r	s	e	Δr	Δe	$\Delta r.T$	Δex
100	10.000	5.000	5.000	1.000	10.6	10	0.6	103,92	50	53,92	4,11	427,60	636	
102	10.600	5.100	5.500	1.060	10.6	10	0.6	108,03	50	58,03	4,20	445,70	674,4	
104,04	11.240	5.202	6.038	1.124	10.6	10	0.6	112,23	50	62,23	4,36	471,92	714,6	
106,12	11.910	5.306	6.604	1.191	10.6	10	0.6	116,59	50	66,59	4,60	507,84	757,2	
108,24	12.620	5.412	7.208	1.262	10.6	10	0.6	121,19	50	71,19	4,73	532,64	802,8	
110,40	13.380	5.520	7.860	1.338	10.6	10	0.6	125,92	50	75,92	4,93	566,25	850,8	
112,61	14.180	5.631	8.549	1.418	10.6	10	0.6	130,85	50	80,85				
114,86	15.030	5.743	9.287											

lo numérico suponemos que las variables
ocurren a las siguientes tasas:

donde:

Q = Cantidad producida en el período i

T_i = Trabajadores ocupados en i

Y_i = Remuneración a factores en i

S_i = Salarios pagados en i

E_i = Excedente distribuido

O_i = Cantidad ofertada en i

P_i = Nivel medio de precios del producto

c_i = Nivel medio de costos

g_i = Ganancia unitaria

r_i = Valor agregado en el período i por trabajador ocupado en i

s_i = Salario por trabajador ocupado en i

e_i = Excedente por trabajador ocupado en i

más que: $S = E + \frac{Y}{2}$

Pero la ganancia macroeconómica 1/es sólo una parte del excedente global, otra parte corresponde al excedente global distribuido que bajo la forma de renta pagadas a los propietarios, o impuestos pagados al Estado, se capta por el simple expediente de distribuir ingresos nominales a estas clases y estamentos con el objeto de que participen en la demanda del producto social. Merced a esta demanda adicional el poder adquisitivo general de cada unidad de ingreso monetario es inferior al que hubiera sido, si los salarios hubieran sido el único ingreso pagado por las empresas.

1/ Celso Furtado también explicó la ganancia sobre estas bases, en un párrafo relativamente circunstancial incluido en un capítulo de contenido histórico. Sus formulaciones más recientes sobre el excedente no vuelven sobre este tema. Véase "Desarrollo y subdesarrollo", Buenos Aires, EUDEBA, 1964, pp. 141-142. Para un enfoque más englobador de los antecedentes teóricos del concepto dinámico de excedente, del concepto de ganancia macroeconómica, y de la teoría del valor que presupone, véase: Armando Di Filippo, "El desarrollo económico y las teorías del valor", Revista de la CEPAL, Nº 11, Santiago, agosto de 1980.

