

EMPLEO, DISTRIBUCION Y CRECIMIENTO: La Macroeconomía del Grado del Oligopolio*

LEONARDO V. VERA**

UNIVERSIDAD CENTRAL DE VENEZUELA
ESCUELA DE ECONOMÍA

Resumen: En este trabajo se presenta un prototipo de modelo macroeconómico kaleckiano de competencia imperfecta con el fin de evaluar: (a) el impacto de cambios distributivos sobre la determinación del ingreso y la tasa de crecimiento de la economía, y (b) la dinámica que se entrecruza entre la distribución del ingreso y la tasa de crecimiento. Mostramos que el impacto contractivo en el ingreso de equilibrio que tiene un aumento en el mark-up, si bien contrasta con lo encontrado en los modelos de los *nuevos economistas keynesianos*, es consecuencia directa de asumir una estructura de clases en la economía. Por otra parte, el modelo puede ser extendido para explicar la relación entre distribución y crecimiento. En este caso, se muestra que no existe una relación biunívoca entre distribución y crecimiento. Un mejoramiento en la distribución a favor de los asalariados (menor mark-up) puede incrementar o reducir la tasa de crecimiento de la economía dependiendo de valores paramétricos.

Palabras Claves: Competencia Imperfecta, Mark-up, Distribución, Crecimiento

Los fenómenos agregados de la macrodistribución han sido tradicionalmente explicados en la teoría económica por lo que Frank Hahn (1972) una vez denominó "la teoría de la distribución de las funciones producción." Desde esta perspectiva, todos los factores de producción, incluyendo al empresario, recibirán una recompensa igual al producto marginal, y la suma de las recompensas agotará el producto total de la industria (o firma). A partir de las funciones de producción y las funciones de demanda de los consumidores, y dada una función de oferta para los factores de producción, es posible entonces derivar las demandas de factores y de esa forma determinar la distribución del ingreso de equilibrio tanto para una industria en particular como para la economía como un todo.

Cierta incomodidad siempre ha gravitado alrededor de la teoría de la productividad marginal pues la teoría de la distribución que deriva de ella se inscribe en una estructura analítica que es sólo consistente con el comportamiento de las firmas en competencia perfecta. A decir verdad, la existencia de economías externas o rendimientos crecientes se han admitido como circunstancias que excepcionalmente rompen esta regla del agotamiento del producto. El mismo Marshall, en su definición de productividad marginal, parece alejarse del concepto matemático de derivada parcial y por consiguiente de la teoría de la distribución marginalista (Sylos-Labini 1983).

Tempranamente en la década de los años 50 Michal Kalecki (1954, y 1971) lanzó uno de los más serios intentos por explicar la macrodistribución en las economías sin apelar al expediente de la teoría de la productividad marginal. Entre los méritos más importantes del trabajo de Kalecki destaca la forma singular en que éste evita las considerables dificultades que encuentra la teoría neoclásica cuando es trasladada al terreno de la distribución y al terreno de la determinación del

* Una versión de este trabajo fue publicada en la revista de la Academia Nacional de Ciencias Económicas *Nueva Economía*, Vol. VII, No. 11, 1998.

** El autor es Profesor de la Cátedra de Teoría Económica Avanzada de la Escuela de Economía de la UCV.

producto en mercados imperfectos. Kalecki, por ejemplo, utiliza una teoría del grado de oligopolio para la determinación del producto (por el lado de la oferta), en la cual los precios de la mayor parte de los bienes finales de cada empresa dentro de una industria, se fijan imponiendo un margen de recargo (o mark-up) por encima de los costos directos unitarios.¹ El margen permite cubrir los costos fijos y un nivel de pre-determinado de beneficio.² En lo que concierne al producto real, el enfoque kaleckiano trata la producción como determinada por el nivel y las fluctuaciones en la demanda, (al menos en el corto plazo), lo que implica que cambios en la demanda solo reflejan cambios en el nivel de producto sin consecuencias significativas en el nivel de precios. Kalecki reconoce naturalmente la existencia de ciertos productos cuyos precios pueden ser más sensibles a variaciones en la demanda; sin embargo, lo atribuye a las condiciones de estructura de mercado específicas que parecen predominar solo en la producción de ciertos productos primarios. Al reconocer por tanto que las firmas (bien sea a nivel individual o colectivo) pueden efectivamente determinar los precios en una industria particular, se está afirmando que el mark-up, y por consiguiente la participación de las ganancias y los salarios sobre el valor añadido en cada industria, no tiene ninguna conexión con la productividad del 'capital' (aún suponiendo que conceptualmente el problema del capital pudiera estar superado). La macroeconomía kaleckiana; por consiguiente, a diferencia de la macroeconomía keynesiana, se ha desarrollado con sumo recelo hacia la teoría del valor y la distribución ortodoxas, abandonando el supuesto insostenible de la competencia perfecta, penetrando en el mundo real de las estructuras industriales en competencia imperfecta y oligopolio, y presentando en definitiva

¹ Kalecki hace uso del término "grado de monopolio" introducido por Abba Lerner (1934). Nosotros preferimos utilizar el término "grado de oligopolio" por considerarlo más ajustado a la estructura y conducta de mercado implícita en el análisis kaleckiano.

² En el análisis de Kalecki los costos son divididos en costos primos (o directos) y costos indirectos, y el margen de recargo se aplica sobre los primeros.

una proposición coherente sobre los determinantes de la macrodistribución y los fenómenos agregados.

Los argumentos kaleckianos se desarrollan pues de la micro a la macro, una posición aunque no muy cómoda de sostener en los años pioneros de la macroeconomía moderna, no deja de sorprender si consideramos el afán y el esfuerzo que las mayores escuelas ponen hoy día por dotar de sólidos microfundamentos a la macroeconomía.³ Pero el interés por conciliar la macroeconomía moderna con estructuras de mercado en competencia imperfecta es hoy día una preocupación que no es exclusiva del enfoque kaleckiano. La creciente literatura de la nuevos keynesianos ha venido destacando la importancia de las imperfecciones de mercado y los resultados socialmente sub-óptimos de sus modelos macroeconómicos (lo que los acerca naturalmente al enfoque kaleckiano). A diferencia del enfoque kaleckiano, los nuevos keynesianos; sin embargo, elaboran sus modelos no sobre la base de la distinción de clases sino sobre la base de un agente representativo que toma decisiones óptimas.

Siguiendo muy de cerca el marco analítico kaleckiano, este breve ensayo tiene el propósito de recrear y poner en relieve la forma en que la teoría del grado de oligopolio entra en contacto, no sólo con el comportamiento y la formación de precios de la empresa, sino con la economía como un todo. Mostraremos que la intensidad del grado de oligopolio es pertinente en la determinación de las participaciones distributivas, hallándose así estrechamente vinculada con la teoría de la demanda efectiva y el régimen de crecimiento de la economía. El argumento fluye a lo largo del trabajo poniendo

³ Lucas y Sargent (1979), dos de los mayores exponentes de la Nueva Escuela Clásica de la Macroeconomía, han sido firmes en su juicio de la macroeconomía keynesiana al caracterizarla como "fundamentalmente defectuosa" por su carencia de firmes microfundamentos, en tanto que Howitt (1987), uno de los noveles representantes de la 'Nueva Escuela Keynesiana' denuncia esta desunidad entre micro y macro como un fenómeno que en un futuro será "crecientemente raro".

su acento en los determinantes distributivos y haciendo una pausa intermedia para ilustrar los microfundamentos que sustentan la teoría del grado de oligopolio. La discusión se organiza como sigue: En la primera parte se presentan los elementos básicos que determinan la distribución del ingreso entre empresarios y trabajadores y la solución del ingreso de equilibrio en un modelo macroeconómico de 'corto período'. En este modelo la estructura de la economía refleja la influencia de mercados oligopolísticos y las distintas funciones económicas que detentan los agentes económicos (empresarios y asalariados) en relación a la utilización del producto. El enfoque kaleckiano de la competencia imperfecta aplicado a la macroeconomía es contrastado en la segunda parte con un prototipo más reciente de modelo de determinación del ingreso de la llamada 'Nueva Escuela Keynesiana'. La comparación pone de manifiesto la importancia que tiene para la macroeconomía kaleckiana la distinción entre clases. En la tercera sección se ataca el famoso problema de la "tautología" entre el margen de recargo y el grado de oligopolio, y se muestra como Kalecki, si bien no resolvió el problema satisfactoriamente, si tomó la dirección correcta al especificar la relación entre los elementos de estructura de mercado y el grado de oligopolio. En la cuarta parte, retomando el tema distributivo, revisamos la bien conocida controversia entre los 'clásicos' y los 'estancacionistas' sobre la relación que en realidad existe entre crecimiento y distribución del ingreso. El modelo de corto período se extiende para hacer cuenta del ritmo de acumulación y crecimiento de la economía haciendo la debida diferenciación entre la tasa de acumulación posible y la tasa del crecimiento del stock de capital deseada. El marco quasi-dinámico de la tercera parte es ampliado en la última sección analizando la evolución que toma la distribución y el crecimiento bajo dos diferentes regímenes.

1. El Modelo Macroeconómico Kaleckiano de Corto Período

Las relaciones que presentaremos a continuación pretenden esbozar las ideas esenciales sobre las cuales se puede construir un modelo relativamente simple de como se distribuye y determina el ingreso en una economía capitalista corporativa. Por simplicidad no existe sector público y la economía es cerrada al intercambio con el exterior. Las líneas fundamentales del modelo siguen muy de cerca las ya presentadas por Donald Harris (1974). Como un punto preliminar, es menester reconocer que este aspecto estático de la macroeconomía apenas recoge el interés principal de análisis de Kalecki, para quien la teoría de la determinación del ingreso representaba solo un paso preliminar hacia la construcción de una teoría del ciclo. Sin embargo, la referencia al ajuste de corto plazo es tan útil y la formula para llegar a algunas conclusiones parciales resulta tan simple, que consideramos impropio pasar por alto tal análisis.

Comenzaremos en primer lugar por asumir que el empleo consiste de un monto directo de trabajo que varía con el nivel de producción. Este nivel de producto por unidad de trabajo es constante para cualquier nivel de producción que este por debajo del nivel de capacidad plena. Tenemos entonces:

$$Y = L/b \Rightarrow L = Yb \quad (1)$$

en donde Y es el nivel de producto interno en términos reales, L representa el nivel de empleo, y b es el inverso de la productividad media del trabajo.

Si los costos directos consisten exclusivamente de costos laborales (no existen materias primas),⁴ y la tasa de salario nominal, w , se considera dada en el periodo corto como resultado de la negociación entre empresarios y trabajadores,

⁴ Los costos de materia prima pueden ser ignorados bajo el supuesto bien conocido de que la producción esta plenamente integrada.

podemos entonces considerar que el ingreso nacional en términos nominales, y , se reparte de la siguiente forma:

$$y = pY = P + W \quad (2)$$

en donde P es el nivel de ganancias monetarias empresariales, $W = w(bY)$ representa la cuenta nominal de salarios, y , p es un índice de precios general de la economía.

En el espíritu de la tradición de Cambridge, podemos asumir diferentes propensiones al ahorro para cada clase. Las propensiones al ahorro de capitalistas y trabajadores son respectivamente s_p y s_m , en donde $s_p > s_m$. El equilibrio macroeconómico entre ahorro e inversión viene dado por tanto por la expresión:

$$pI = s_p P + s_m w(bY) \quad (3)$$

y se entiende que a la manera keynesiana la inversión real I viene dada en el corto plazo por decisiones pasadas.⁵

En la forma en que se ha presentado este sencillo modelo se mantiene abierto con respecto a una de sus incógnitas pues tenemos cuatro variables desconocidas (Y , L , P , p) y tres ecuaciones. Una forma típicamente kaleckiana de cerrar el modelo es introduciendo una hipótesis específica en cuanto a la forma como se determina el nivel de precios.

Como hemos mencionado anteriormente en una economía caracterizada por mercados oligopólicos, las firmas establecen sus precios considerando sus costos directos promedio y los precios de sus rivales. Kalecki (1954) considera prudente derivar una ecuación de formación de precios a nivel de cada industria (y para la economía como un todo) partiendo del comportamiento de la firma individual,

$$P_f = mu + np^* \quad (4)$$

Aquí p_f es el precio a nivel de la firma, p^* es el precio promedio ponderado a nivel de todas las firmas en la industria, u es el costo primo (o directo) promedio, y m y n son parámetros que reflejan lo que pudiera denominarse como "el grado de monopolio de la posición de la firma" (Kalecki, 1954, p. 13). Podemos entonces considerar la relación que existe entre el precio y los costos directos promedio a nivel de industria.

Kalecki procede aquí en dos escenarios. En primer lugar, considera una situación en la cual m y n son iguales para todas las firmas de la industria, y en segundo término considera un caso más general en donde m y n difieren a nivel de cada firma. Recurriendo al concepto marshaliano de la firma representativa Kalecki resuelve derivar la siguiente expresión:

$$p^* = \frac{m^* u^*}{1 - n} \quad (5)$$

en donde el asterisco $*$ sobre cada parámetro denota promedios ponderados de las firmas individuales a nivel de cada industria. Si hacemos $m^*/1-n^* = k$, la ecuación de formación de precios a nivel de cada industria quedaría como:

$$p^* = ku^* \quad (6)$$

donde $k > 1$ captura el margen de recargo (mark-up) a nivel de industria. De una manera análoga puede extrapolarse a nivel de la economía que:

$$p = ku \quad (7)$$

Nótese que si multiplicamos ambos lados de la expresión (7) por el nivel de producto interno obtendríamos

⁵ Un acucioso seguidor kaleckiano notará que el famoso aforismo del "atado de la viuda" donde: "los trabajadores gastan lo que ganan y los empresarios ganan lo que gastan" nos llevaría a una más simple expresión $pI = s_p P$.

una relación entre el ingreso nominal y los costos salariales totales:

$$pY = P + w(bY) = kuY = kwL \quad (8)$$

expresión que puede ser modificada levemente para obtener:

$$P = kuY - w(bY) \quad (9)$$

Dividiendo por p obtenemos los beneficios o ganancias reales a los que podemos denotar $\pi = P/p$, de manera que (9) se reduce a:

$$\pi = \frac{kuY - uY}{ku} \quad (10)$$

ó

$$\pi = \frac{Y(k-1)}{k} \quad (11)$$

Al dividir (11) por Y obtenemos la participación de las ganancias en el ingreso nacional, a la que denotamos como σ

$$\frac{\pi}{Y} = \sigma = 1 - \left(\frac{1}{k}\right) \quad (12)$$

Así, la expresión (12) no hace más que confirmar que un aumento en el margen de recargo incrementará la participación de las ganancias en el ingreso nacional.

Si además sabemos que la participación de la cuenta real de salarios en el ingreso nacional viene dada por

$$\frac{W/p}{Y} = 1 - \left(\frac{\pi}{Y}\right) \quad (13)$$

entonces,

$$\frac{W/p}{Y} = \frac{1}{k} \quad (14)$$

lo que implica que entre el grado de oligopolio y la participación de los salarios existe una relación inversa.

Podemos descubrir incluso un punto mucho más interesante. Si sustituimos la expresión (7) en (2) y (3) y resolvemos para Y , obtenemos:

$$Y = \alpha_1 I \quad (15)$$

donde $\alpha_1 = k / [s_p(k-1) + s_w]$ representa una variante general del multiplicador keynesiano.

La expresión (15) nos indica que el nivel de ingreso de equilibrio está determinado por el nivel de inversión privada real y que ésta última opera a través de un efecto multiplicador. A decir verdad Kalecki nunca formuló tal cosa como un efecto multiplicador pero ciertamente esbozó la idea en los años treinta (Reynolds, 1987). Aunque en (15) la forma en que opera el proceso de determinación del ingreso no dista en absoluto del análisis keynesiano, si podemos observar, sin embargo, que el efecto multiplicador está vinculado a las propensiones al ahorro de las distintas clases sociales, y al margen de recargo que fija el sector corporativo. La relación inversa entre el tamaño del multiplicador y las propensiones al ahorro es trivial, no así la relación entre el poder de oligopolio (k) y el nivel de ingreso. Explorando la derivada parcial del ingreso con respecto al margen de recargo, obtenemos:

$$\frac{\partial Y}{\partial k} = \frac{(s_w - s_p)I}{[s_p(k-1) + s_w]^2} \quad (16)$$

La expresión es negativa siempre que la propensión al ahorro de los capitalistas sea mayor a la propensión al ahorro de los

trabajadores ($s_p > s_m$). El razonamiento económico detrás de semejante afirmación es el siguiente: Un incremento en k redistribuye el ingreso desde los asalariados hacia los capitalistas. En virtud de que los primeros tienen una propensión al consumo mayor que los segundos, un incremento en k , dado un nivel de gasto de inversión, disminuirá la demanda efectiva y el ingreso nacional.

Finalmente, si ignoramos la distinción entre el consumo que proviene de los salarios y el consumo que proviene de los beneficios y asumimos como en el análisis tradicional que $s_p = s_m = s$, la expresión (15) se reduce al resultado keynesiano convencional:

$$Y = I/s \quad (15.1)$$

Pudiera parecer sorprendente que la formación de precios y el grado de oligopolio luzca irrelevante en el análisis keynesiano, pero la razón no es difícil de detectar. Si los patrones de gastos son uniformes sin importar la fuente del ingreso, la distribución del ingreso entre beneficios y salarios (que depende del grado de oligopolio) no juega ningún papel de importancia en la determinación del ingreso de equilibrio. La vinculación del proceso de determinación del ingreso de corto plazo tanto con la distribución del producto como con el grado de poder de mercado de los empresarios capitalistas representan por consiguiente rasgos típicamente kaleckianos.

Una representación diagramática de algunos aspectos esenciales de este modelo puede ser de utilidad. En la Figura 1, el producto real, Y , se mide en el eje de las ordenadas, y el nivel de empleo, L , sobre el eje horizontal. La línea (W/p) muestra como con un nivel dado de salarios reales la cuenta total de salarios reales varía con el nivel de empleo. Su pendiente es $(1-s_m)(w/p)$. La línea de producto Y viene dada por la ecuación (1). Su pendiente es $1/b$, que no es más que la productividad media del trabajo. Resulta obvio que la distancia vertical entre estas dos líneas representa el nivel de ganancias reales. Por su parte, la línea CT representa el

consumo de los capitalistas y trabajadores en función del nivel de empleo. La pendiente de esta función es $(1-s_p)(1/b - w/p) + (1-s_m)w/p$ que se obtiene a partir de la siguientes expresión

$$CT = [(1-s_p)P + (1-s_m)W]/p \quad (17)$$

que puede ser reescrita como:

$$CT = [(1-s_p)(1/b - w/p) + (1-s_m)(w/p)] L \quad (18)$$

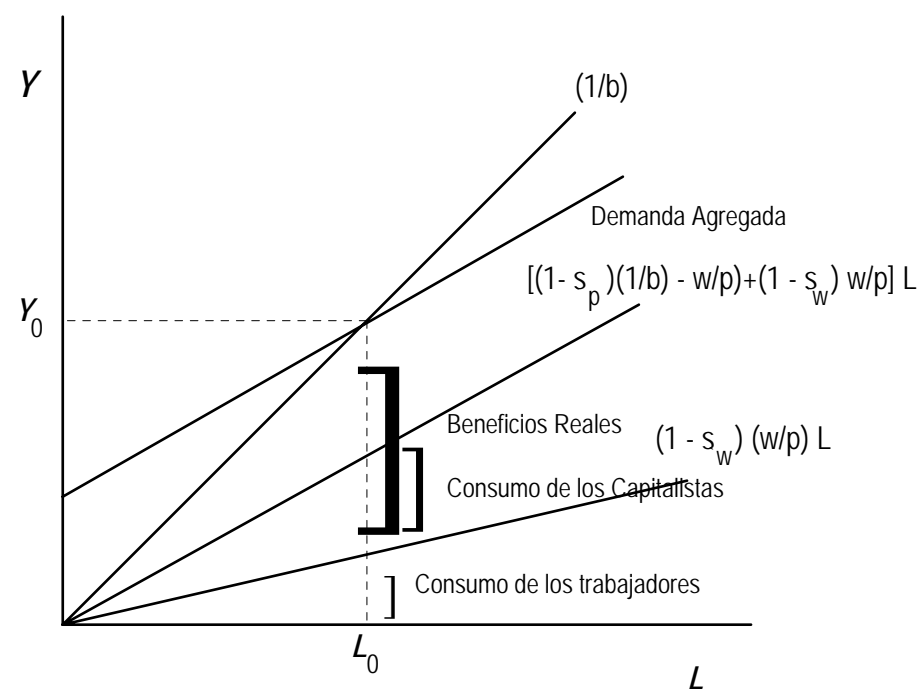


Figura 1

Finalmente, la línea que representa el nivel de demanda agregada simplemente añade la inversión privada real, I , al

gasto de consumo real. El nivel de equilibrio del empleo y producto real se determina como en cualquier modelo keynesiano en la intersección del producto y la demanda agregada.

2. Los Nuevos Keynesianos sobre la Competencia Imperfecta

Una de las características más sobresalientes de la corriente que a si misma se denomina 'nuevos keynesianos' es el uso frecuente de modelos macroeconómicos fundamentados en el expediente de la competencia monopolística (donde las firmas dominantes forman sus precios usando márgenes de recargo sobre los costos). A riesgo de sobre-simplificar, es posible afirmar que la mayor ansiedad de los nuevos keynesianos al recurrir a este tipo de modelos macroeconómicos consiste en explicar la "substancial evidencia de que las firmas, dados los salarios, en la mayoría de los casos, reaccionan a cambios en la demanda incrementando el producto en lugar de incrementar los precios" (Blanchard y Fischer 1989, p. 464). En realidad, los nuevos keynesianos han acumulado un arsenal importante de razones para sostener que el margen (mark-up) se mueve en forma contracíclica.⁶ Lo sorprendente de esta literatura reciente, es la escasa o casi ninguna referencia a los trabajos pioneros de Kalecki o Joan Robinson.⁷

A diferencia del enfoque clásico o kaleckiano, los nuevos keynesianos suelen prescindir de la estructura de clases de la economía y sustituirla por el consumidor representativo en un marco de elección óptima. Esto marca una diferencia importante en lo que atinente al papel que juega el grado de oligopolio en la determinación del ingreso de equilibrio. Matsuyama (1995) presenta un modelo básico de corto plazo que sigue la línea de los

⁶ Este movimiento contracíclico del margen permitiría explicar la rigidez de los precios ante una expansión en la demanda.

⁷ Rotemberg y Woodford (1992) constituyen, no obstante, una excepción importante.

nuevos keynesianos y que es sensible a ser comparado con el modelo kaleckiano que justo presentamos en el aparte anterior. Otros modelos exhibiendo el mismo mecanismo de transmisión se encuentran en Dixon (1987, 1994), Mankiw (1988) y Startz (1989).

El consumidor representativo devenga ingresos por las unidades de trabajo y por las participaciones que posee a nivel de cada firma. Este consumidor maximiza la función de preferencias de una economía compuesta de un *continuum* de bienes producidos, z , definidos en el rango $[0,1]$.

$$\eta \int_0^1 \ln X(z) dz + (1 - \eta) \ln(N) \quad (19)$$

donde $X(z)$ denota el consumo de una variedad de producto z , y N denota el ocio. El término η representa la participación del grupo del producto o bien z en el presupuesto del consumidor y se supone constante y entre cero y uno. Tomando el ocio como numerario, la restricción presupuestaria viene dada por

$$\int_0^1 p(z) X(z) + N \leq y \quad (20)$$

donde el ingreso nominal, y , admite la identidad (2)

$$y = P + W \quad (2)$$

Como solución a este problema de decisión de consumo la función de demanda para cada variedad de bien es

$$X(z) = \eta y / p(z) \quad (21)$$

La firma dominante sabe como producir X unidades del bien eligiendo un precio $p(z)$ a fin de maximizar su beneficio $P(z)$. La función de beneficio viene dada por:

$$P(z) = p(z)X(z) - [CX(z) + F] \quad (22)$$

donde C y F representan el costo unitario laboral y el costo fijo total respectivamente. A fin de simplificar, es posible asumir una regla de precio donde $p(z) = 1$, y por encima del cual la oferta de los más cercanos competidores es totalmente elástica. Esta regla sumada a una elasticidad precio de la demanda unitaria permite definir el mark-up como:

$$k = 1/C \quad (23)$$

y si todas las firmas dominantes enfrentan los mismos incentivos la demanda se reduce a:

$$X(z) = \eta y \quad (24)$$

para todo $z \in [0,1]$. Sustituyendo las expresiones anteriores en (22), el beneficio agregado de la economía es entonces

$$P = P(z) = [1-(1/k)]\eta y - F \quad (25)$$

Dada la identidad del ingreso (2) tenemos que

$$y = W + [1-(1/k)]\eta y - F \quad (26)$$

expresión que bajo el supuesto de $p(z) = 1$ queda transformada en

$$Y = W + [1-(1/k)]\eta Y - F \quad (27)$$

Resolviendo para la solución del ingreso de equilibrio se obtiene

$$Y = \alpha_2 (W - F) \quad (28)$$

$$\text{donde } \alpha_2 = \frac{1}{(1/k)\eta} \quad (29)$$

Es factible denominar α_2 como 'el multiplicador de los nuevos keynesianos'. Lo importante a ser destacado es que ahora, y en abierto contraste con el modelo kaleckiano, el margen se relaciona en forma directa con el ingreso de equilibrio. La observación es singular y cabe preguntarse naturalmente: ¿qué ocasiona el papel diametralmente distinto que juega el margen en cada caso?. Lo cierto es que al ignorar las distinciones de clases, en el modelo prototipo de los nuevos keynesianos todo el ingreso va a los consumidores representativos quienes ahorran una fracción constante. La relación inversa entre el margen y la participación de los salarios sencillamente no existe, y todo incremento en el margen se traduce en un aumento de los beneficios y del ingreso de la economía. En el modelo kaleckiano, el conflicto de intereses da pie a que aumentos en el margen redistribuya en ingreso hacia los capitalistas, y dependiendo de las propensiones al ahorro de cada clase, el incremento en el margen disminuirá o aumentará el ingreso de equilibrio.

3. Los Determinantes del Grado de Oligopolio

Como hemos mencionado anteriormente el cierre de estos modelos de corto periodo se obtiene al formular la hipótesis de que los precios se forman por márgenes de recargo sobre los costos directos unitarios, dando por entendido que el margen es determinado por el grado de oligopolio, o lo que es lo mismo, que $p/u = k$. En otras palabras, el contenido teórico del enfoque distributivo kaleckiano proviene en última instancia de la hipótesis de que el margen depende de ciertos aspectos institucionales del entorno en el cual operan las firmas. Resulta lógico preguntarse entonces cuales son estos

aspectos "institucionales" que afectan el grado de oligopolio. Kalecki identifica al menos tres aspectos:

Primero y por encima de todo debería ser considerado el proceso de concentración industrial que conduce a la formación de las corporaciones gigantes...Una firma de semejante dimensiones sabe que su precio p_f puede influenciar apreciablemente el precio promedio p^ , más aún, el resto de las firmas serán empujadas en la misma dirección en virtud de que sus precios dependen del precio promedio. De esta manera, la firma puede fijar su precio a un nivel más alto que el que prevalecería si las condiciones fueran otras. Las demás firmas [en la misma industria] se comportan de manera similar y así el grado de monopolio se incrementa substancialmente. (Kalecki 1971, pp. 49-50)*

Un segundo factor sería:

El desarrollo de las promociones de ventas a través de la publicidad, los agentes de ventas, etc. De esta forma el precio de competencia es reemplazado por la competencia en campañas publicitarias, etc. Estas prácticas desde luego causarán un incremento en el grado de monopolio. (Kalecki 1971, p. 50)

Adicionalmente Kalecki señala otros de factores: (a) la influencia de cambios en la proporción entre costos fijos y costos primos y (b) el poder de negociación de los sindicatos.

Muchos economistas se han apresurado en criticar a Kalecki sobre la base de que su teoría del grado de oligopolio es tautológica.⁸ Los tratados sobre la teoría de la distribución generalmente han reducido la contribución de Kalecki en esta área a un par de párrafos en donde a menudo se describe el esquema kaleckiano como 'poco ortodoxo', sentando el prejuicio más o menos compartido de que su enfoque analítico no merece mayor inspección. En cuanto a su teoría del grado de monopolio, el argumento común ha sido que esta no es más que el reacomodo de

una simple identidad sin ningún contenido concreto que indique alguna relación de comportamiento entre el margen precio-costo y variables tales como el poder de negociación de los trabajadores o la estructura industrial.

Desafortunadamente esta visión condena al abandono una brillante intuición intelectual y desconoce al mismo tiempo que a fin de cuentas el problema se reduce a una simple indefinición formal. Es inobjetable que existe un vínculo algebraico perdido entre el margen de recargo y el grado de oligopolio, pero eso no significa que la relación entre ambos no exista. A decir verdad una larga tradición empírica de casi 40 años de economía de la "organización industrial", ha hecho del vínculo entre desempeño industrial, estructura y comportamiento de mercado, un paradigma de trabajo investigativo.

Un número de trabajos recientes comenzando por el desarrollado por Cowling y Waterson (1976) han intentado derivar una relación mucho más precisa entre el margen de beneficio de las firmas oligopolísticas y la estructura industrial. Utilizando el supuesto de maximización de beneficios a nivel de la firma, el esquema Cowling-Waterson sugiere en forma explícita que el margen precio-costo, también conocido en la literatura económica como el índice de Lerner, es una función de la elasticidad precio de la demanda (algo que ya había sido analizado por Lerner), del índice Herfindahl-Hirschman de concentración industrial, y de un promedio ponderado del término de variación conjetural de cada firma que representa el grado de colusión. Siguiendo las líneas sugeridas por Cowling y Waterson (1976) en el resto de esta sección prestaremos especial atención a la forma específica en que el margen y las variables antes señaladas se relacionan.

Suponemos inicialmente que la industria consiste de Σ firmas cada una de las cuales intenta de una forma independiente maximizar sus beneficios tomando en cuenta la reacción esperada de sus rivales. La función de beneficios P para la firma i viene dada por la siguiente expresión:

⁸ Entre quienes criticaron la tesis del grado de monopolio por ser tautológica se encuentran Bauer (1944), Kaldor (1955-56), y Ferguson (1969).

$$P_i = p(X)X_i - C(X_i) - F_i \quad (30)$$

donde definidas otras variables, X representa la producción a nivel de la industria, X_i representa la de la firma i , $C(X_i)$ los costos directos de la firma, y F_i los costos fijos.

Las condiciones de primer y segundo orden para la maximización independiente del beneficio a nivel de la firma serán:

$$\frac{dP}{dX_i} = p + \frac{X_i dp dX}{dX dX_i} - C' = 0$$

$$\frac{d^2 P_i}{dX_i^2} < 0$$

Usando la definición de la elasticidad precio de la demanda, $n = (dX_i/dp)(p/X_i)$ la condición de primer orden puede ser manipulada y escrita como:

$$p + \frac{X_i p dX}{n X dX_i} - C' = 0 \quad (31)$$

La variación total en el producto de la industria dX es por definición la suma de la variación en el producto de la firma dX_i mas la variación en el producto del resto de las empresas dX_j . La expresión (31) puede entonces ser reordenada para obtener:

$$p + \frac{X_i p}{n X} \left[1 + \sum \left(\frac{dX_j}{dX_i} \right) \right] - C' = 0 \quad (32)$$

En la literatura microeconómica la respuesta esperada por las firmas j ante cambios en el nivel de producción de la firma i es conocida como la variación conjetural. En nuestro modelo esta variación conjetural puede ser capturada por el coeficiente de

reacción a_{ij} , donde $a_{ij} = (dX_j/X_j)/(dX_i/X_i)$. Al sustituir a_{ij} en la expresión (32) tenemos:

$$p + \frac{X_i p}{n X} \left[1 + \sum \left(\frac{X_j a_{ij}}{X_i} \right) \right] - C' = 0 \quad (33)$$

como sabemos que $X_j = X - X_i$, (33) puede en consecuencia ser reescrita como:

$$p + \frac{X_i p}{n X} \left[1 + \frac{(X - X_i) a_{ij}}{X_i} \right] - C' = 0 \quad (34)$$

reordenando términos se obtiene:

$$\frac{p - C'}{p} = \frac{[X_i + a_i (X - X_i)]}{-n X} \quad (35)$$

Si ahora dividimos ambos lados de la expresión anterior entre X y agregamos a nivel de todas las firmas en la industria obtendremos:

$$\frac{\sum p X_i - \sum C' X_i}{p X} = \frac{[\sum X_i^2 + X \sum a_i X_i - \sum X_i^2 a_i]}{-n X^2} \quad (36)$$

Recordando que el índice de concentración industrial de Herfindahl-Hirschman viene dado por la expresión $H = \sum X_i^2 / X^2$ y asumiendo adicionalmente que el coeficiente de reacción es el mismo para todas las firmas en la industria ($a_j = a$), la ecuación (36) se transforma en:

$$\frac{\sum pX_i - \sum C' X_i}{pX} = \frac{H + a - aH}{-n} \quad (37)$$

Considerando $\sum X_i = X$ y haciendo un ligero reacomodo del lado derecho de la expresión (37), obtenemos finalmente una expresión para el margen a nivel de la industria,

$$\frac{p - C'}{p} = \frac{a}{-n} + \frac{(1-a)H}{-n} \quad (38)$$

Inspeccionando (38) llegamos a algunas interesantes conclusiones: (a) El margen precio-costo varía en función directa con el nivel de concentración industrial, (b) El margen reacciona inversamente a variaciones en el valor absoluto de la elasticidad precio de la demanda de la industria, y (c) el margen es afectado en forma directa por el coeficiente de reacción a .⁹

No menos interesante resulta observar que la expresión (38) cubre otros dos casos especiales. El primero de estos casos deriva de considerar el supuesto de Cournot en que ninguna firma espera como respuesta de sus rivales variaciones en el nivel de producto (es decir $a = 0$). Si las firmas oligopolistas coluden asumiendo las cantidades y no los precios como la variable de decisión, esta carencia de interdependencia puede además ser interpretada como ausencia absoluta de colusión en cuyo caso (38) se reduce a,

$$\frac{p - C'}{p} = \frac{H}{-n} \quad (39)$$

⁹ Si las firmas a nivel de la industria presentaran coeficientes de reacción diferentes, tendríamos entonces que pensar en 'a' como un promedio ponderado.

Esto nos indica que el margen precio-costo depende simplemente de grado de concentración industrial y de la elasticidad precio de la demanda.

El segundo caso es aquel que supone maximización conjunta (es decir $a = 1$) implicando colusión perfecta, por lo que (38) se reduce a,

$$\frac{p - C'}{p} = \frac{1}{-n} \quad (40)$$

Este es precisamente el resultado convencionalmente atribuido a Lerner (1934), en el cual el margen sólo depende de la elasticidad precio de la demanda.

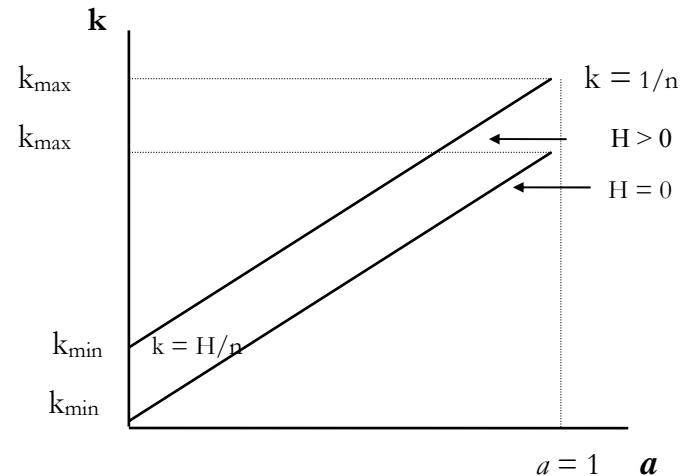


Figura 2

En tanto H toma valores entre 0 y 1, las ecuaciones (39) y (40) representan, para valores dados de H y n los valores mínimos y máximos que puede tomar el margen precio-costo de equilibrio para valores extremos de a . En la figura 2 se aprecia con mejor claridad esta relación. Cuando $a = 0$, el margen toma un valor

mínimo, en tanto que para $a = 1$, el margen toma su valor máximo.

La expresión (38) nos lleva de vuelta a la discusión en torno al vínculo perdido entre el margen de recargo (mark-up) y el grado de oligopolio. Hemos visto que si existe la posibilidad de formular explícitamente una teoría que identifique los factores que parametricamente afectan el margen de beneficio y por tanto de dar contenido al término grado de oligopolio en términos de este concepto. Quizás el precio que tenga que pagar este enfoque es excesivo pues se insiste en retener el supuesto de que las empresas efectivamente optimizan. A decir verdad este elemento no hace justicia plena al Kalecki de los últimos tiempos, quien parecía más inclinado a creer en lo que hoy se conoce en la literatura económica como "racionalidad acotada" (bounded rationality). Por otra parte, es útil recordar que el margen que se determina en tal ejercicio de maximización de beneficios es un margen "óptimo". Es decir un margen asociado a un nivel óptimo de producción. Pero el margen pudiera eventualmente estar sometido a cambios inducidos por el nivel de producción, si es que el nivel de actividad económica afecta a algunos de los argumentos en (38), o si el nivel de actividad económica afecta directamente al margen.

Solo una dificultad aparente queda por resolver. El margen de recargo del tipo utilizado en el esquema kaleckiano es la relación precio-costo marginal (p/C'),¹⁰ en tanto que el margen considerado anteriormente, y en general por los estudios de organización industrial, es el margen precio-costo ó índice de Lerner, el cual muestra la diferencia relativa entre el precio y el costo marginal ó $(p - C')/p$. En otras palabras, tendríamos dos expresiones:

$$p/C' = k \quad (41)$$

$$y \quad (p - C')/p = m \quad (42)$$

¹⁰ Notemos que u y C' son utilizadas ahora indiferentemente en las expresiones que representan los márgenes. Esto obedece al supuesto de que al menos en el corto plazo el rango productivo sobre el cual operan las firmas exhibe rendimientos constantes y por tanto el costo unitario y costo marginal son iguales.

Sin embargo, es posible obtener k en función de m simplemente dividiendo (42) por C' y sustituyendo por k , de manera que

$$k = 1/(1-m) \quad (43)$$

lo que equivale a decir

$$k = \frac{1}{1 - \left(\frac{H + a - aH}{-n} \right)} \quad (43a)$$

Sustituyendo ahora esta expresión en la expresión macroeconómica del ingreso de equilibrio (15), llegamos a un resultado realmente excepcional que ilustra elementos aún más 'fundamentales' que impactan la determinación del ingreso en una economía cerrada y sin sector público.

$$Y = f(I, s_p, s_w, H, a, n) \quad (44)$$

Así a las propensiones al ahorro de las distintas clases sociales hay que añadir el impacto que tienen el grado de concentración económica, la elasticidad precio de la demanda, y el término de variación conjetural sobre el nivel de ingreso de equilibrio.

4. Crecimiento y Distribución

Existe una tradición que se remonta a los economistas clásicos en la que el crecimiento económico se analiza mediante la aplicación de principios generales bajo los cuales el sistema económico se contempla en su conjunto, y no en términos de una teoría separada del crecimiento económico como tal. En particular los clásicos pensaban que la acumulación y la distribución estaban interconectadas por medio del uso que

daban las diversas clases sociales a su parte del producto. Visto desde la perspectiva del proceso de expansión de la economía, era natural entender el papel fundamentalmente estratégico de la distribución del ingreso en el análisis económico clásico. Ricardo es el mejor ejemplo del tesón por sistematizar las leyes que gobiernan la distribución. Ricardo fue tan obsesivo en este punto, que en la práctica convirtió la distribución en el foco de su análisis.¹¹

En el debate moderno sobre el crecimiento, este tema de la relación entre distribución y crecimiento aparece y desaparece acompañado de distintas matizaciones. En la línea de los economistas clásicos hay quienes resaltan el carácter antagónico del capitalismo indicando la relación inversa que existe entre los salarios y las ganancias. Otros, dentro de una línea más kaleckiana, enfatizan el impacto positivo que un nivel mayor de salarios reales tiene sobre el nivel de demanda efectiva generando mayor optimismo empresarial e induciendo al empresario capitalista a elevar los niveles de inversión. De esta forma, en lugar de una relación antagónica entre clases, esta línea de análisis muestra la posibilidad de un tipo de "capitalismo cooperativo" en donde la supuesta relación inversa entre salarios y ganancia se desvanece.¹²

Usando una breve extensión de nuestro macro-modelo kaleckiano de corto período es posible mostrar que el resultado de esta relación entre crecimiento y distribución no depende tanto de leyes generales sino más bien de circunstancias específicas.

Comencemos por retomar nuestra expresión (3) que indica el equilibrio macroeconómico entre ahorro e inversión,

¹¹ En una carta dirigida a Malthus, expresaba Ricardo (Obras y correspondencia VII, p. 184): "Piensa usted que la Economía Política es una investigación sobre la naturaleza y causa de la riqueza. Yo creo más bien que debe considerarse como una investigación de la leyes que determinan la repartición del producto de la industria entre las clases que concurren a su formación."

¹² Es curioso notar que los estructuralistas latinoamericanos han simpatizado mucho más con la primera de estas dos versiones para justificar los ocasionales períodos de auge económico acompañados de crecientes desigualdades.

$$pI = s_p P + s_w W \quad (44)$$

que en términos reales puede expresarse como:

$$I = s_p \pi + s_w (W/p) \quad (45)$$

donde π son las ganancias reales y W/p la nómina total de salarios en términos reales. Al dividir (34) por el acervo de capital K obtenemos:

$$g = s_p r + s_w \theta \quad (46)$$

donde $\theta = (W/p) / K$, y donde además r y g son la tasa de ganancias y la tasa de crecimiento del acervo de capital respectivamente.

Usando como supuesto que el sector laboral no ahorra, una premisa común entre los economistas clásicos, podemos obtener la bien conocida "ecuación de Cambridge", es decir:

$$r = g/s_p \quad (47)$$

En (47), la tasa de beneficio está gobernada por cualquier cambio exógeno que incida en s_p y g .

Para muchos seguidores de la nueva generación que sigue la tradición Post-keynesiana de Cambridge, resulta no obstante insatisfactorio asumir la tasa de crecimiento como dada, por lo que se plantea hacer importante la distinción que puede existir entre la tasa de acumulación deseada y la tasa de acumulación posible.¹³ Lo que esta nueva perspectiva del

¹³ En realidad esta solución trae múltiples problemas. En primer lugar, hay que admitir algún tipo de causalidad entre la tasa de beneficio y la tasa de crecimiento, lo cual por lo demás no es nada evidente, especialmente si consideramos que la ecuación de Cambridge no es más que una simple ecuación de equilibrio dinámico. De no establecer tal relación de

asunto plantea es que todo sistema crece a una tasa de equilibrio entre estas dos tasas de acumulación, y el mecanismo a través del cual opera el ajuste es la flexibilidad del nivel de producto y de capacidad utilizada de la economía. Esto desde luego supone que el excedente de capacidad es un estado usual de la economía.¹⁴

La ausencia de pleno empleo tanto del factor trabajo como de la capacidad del capital nos indica que debe cumplirse la siguiente identidad:

$$Y = c\delta K \quad (48)$$

donde $c = Y/Y^*$ representa la tasa de utilización de capacidad tomando valores menores que la unidad, y $\delta = Y^*/K$ denota la productividad del capital (la cual es paramétrica).

La tasa de acumulación (o inversión) deseada se supone va a depender de la tasa de beneficio r como del nivel de capacidad utilizada c . Una mayor tasa de beneficio no solo genera mayores fondos internos para la inversión sino que también genera expectativas a favor del proceso. Por su parte un mayor nivel de utilización de la capacidad instalada actúa a favor del proceso de inversión operando a través de un efecto acelerador.

Siguiendo a Taylor (1983), la función que representa entonces la tasa de crecimiento deseado del acervo de capital puede ser expresada en forma lineal como:

$$g_d = \beta + \tau r + \phi c \quad (49)$$

donde β , τ y ϕ son constantes positivas. Como la tasa de beneficios viene definida como:

$$r = (pY - wbY)/pK \quad (50)$$

al sustituir la ecuación (6) y (48) en la expresión anterior obtenemos entonces:

$$r = [1 - (wb/ku)]\delta c \quad (51)$$

siendo $u = wb$, y recordando que la participación de las ganancias en el ingreso real depende del grado de oligopolio en la forma $\sigma = [1 - (1/k)]$, r entonces se reduce a la siguiente expresión:

$$r = \sigma\delta c \quad (52)$$

Lo importante de hacer notar en esta expresión, es que en ausencia de cualquier cambio paramétrico, la tasa de beneficio es gobernada por el nivel de utilización de la capacidad. Al sustituir (52) en (49), la tasa de crecimiento deseada queda entonces determinada exclusivamente por c . Es decir:

$$g_d = \beta + (\sigma\tau\delta + \phi) c \quad (53)$$

Derivando parcialmente (52) y (53) con respecto a c , es posible determinar el impacto que un cambio en el nivel de capacidad utilizada tiene sobre la tasa de beneficio y la tasa de crecimiento deseada:

$$\frac{\partial r}{\partial k} = \left(1 - \frac{1}{k}\right)\delta > 0 \quad (54)$$

$$\frac{\partial g_d}{\partial c} = \left[\left(1 - \frac{1}{k}\right)\tau\delta + \phi\right] > 0 \quad (55)$$

causalidad, se deja entonces sin solución el problema de que es lo que determina el nivel de la tasa de crecimiento.

¹⁴ Para Kalecki, por ejemplo, el excedente de capacidad es una de las características de la estructura industrial oligopolista. Taylor (1983) ofrece un número de justificaciones para tal situación. Las empresas pueden construir capacidad en adelanto a la demanda debido a las indivisibilidades en la planta y el equipo, para proveer un margen de seguridad contra los aumentos repentinos en las ventas, o como barreras de entrada.

En la figura 3 se muestra g_d como una función creciente del nivel de uso de la capacidad c , en tanto que el cuadrante inferior muestra la relación directa que existe entre r y c . Retomando ahora la expresión que representa el ahorro interno, derivamos la relación agregada entre el ahorro y el ingreso agregado de las diferentes clases:

$$S = s_p rK + s_w (Y - rK) \quad (56)$$

donde $rK = \pi$ (beneficio o ganancia real total)

$$Y - rK = W/p \text{ (la nómina salarial)}$$

Al dividir por el stock de capital K en ambos lados de (56) y tomando en consideración la identidad del producto con exceso de capacidad ($Y = c\delta K$) obtenemos una expresión para la tasa de acumulación posible, g_s , en función de c y de r :

$$g_s = (s_p - s_w)r + s_w c\delta \quad (57)$$

Al sustituir la relación $r = \sigma\delta c$, podemos reescribir (57) como:

$$g_s = \mu\delta c \quad (58)$$

donde $\mu = (s_p - s_w)\sigma + s_w$

En la figura 3, la ecuación (58) se representa por un radio que parte del origen del cuadrante superior. El crecimiento de equilibrio del sistema viene dado por el punto (e) en donde g_d y g_s se intersectan. La estabilidad del equilibrio requiere del supuesto de que ante cambios en el nivel de uso de la capacidad, el plan de ahorros g_s responda más que la tasa deseada de acumulación g_d . Gráficamente esto corresponde a una pendiente mayor en g_s que en g_d .

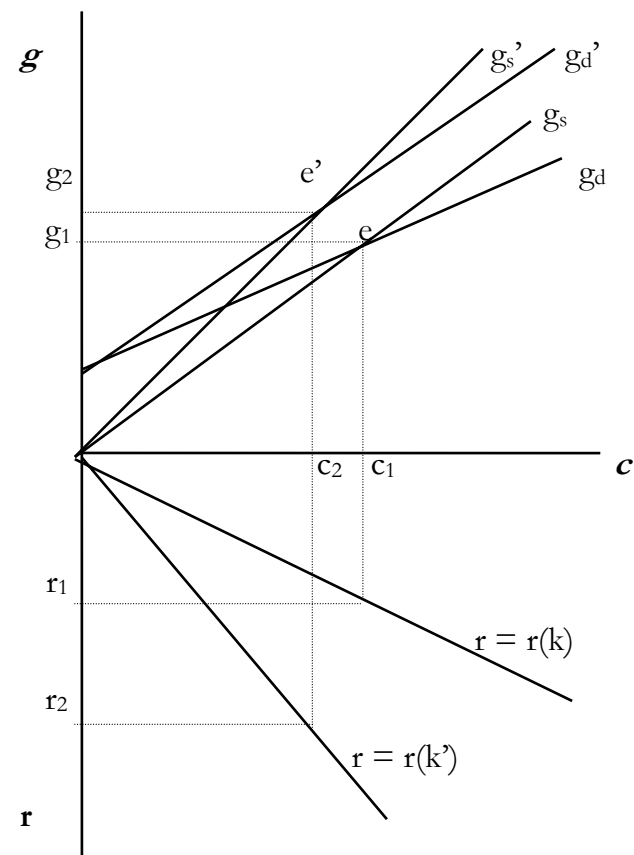


Figura 3

Formalmente la condición de estabilidad requiere de:

$$[(s_p - s_w) + s_w]\delta > (\sigma\tau\delta + \phi) \quad (59)$$

Adicionalmente a la condición de estabilidad, la función de demanda de inversión requiere de un intercepto positivo si se quiere dar una solución positiva al crecimiento de equilibrio del sistema. En otras palabras, β debe ser positivo,

indicando la existencia de una parte autónoma en la función de crecimiento de la acumulación deseada.¹⁵

Una vez garantizada la existencia y estabilidad del equilibrio, es posible considerar el efecto de un cambio paramétrico en la distribución del ingreso. Supongamos, por ejemplo, un aumento en la participación de las ganancias (una disminución en la participación de los salarios) a consecuencia de un aumento en el grado de oligopolio de las empresas (un incremento en el margen de recargo).¹⁶ Lo que se observará es que a un nivel dado de utilización de la capacidad c , la tasa de beneficio r tiende a elevarse (ver ecuación 51) produciendo un impacto positivo sobre la demanda de inversión g_d lo que en definitiva termina desencadenando una fuerza expansiva. En términos de la Figura 3 el cambio corresponde a una rotación a la izquierda de la función g_d a la posición g_d' . El aumento en las ganancias no obstante desencadena otra fuerza ya de naturaleza contractiva que hace que al cambiar la distribución del ingreso a favor de la clase más frugal, aumente la tasa de ahorro y el sistema confronte problemas de realización del producto. Este incremento en la tasa de ahorro (S/K) a una tasa dada del nivel de utilización de la capacidad se percibe en la Figura 3 al rotar a la izquierda la función g_s , específicamente a la posición g_s' . En el proceso de interacción de ambas fuerzas la forma de determinar si la economía confronta un problema de demanda efectiva dependerá del peso relativo de cada una. Si la rotación de la función g_s es mayor, entonces el factor "realización" domina la escena y habrá un problema de demanda efectiva que induce en definitiva una caída en la utilización de la capacidad productiva y en la tasa de crecimiento.

¹⁵ En el lenguaje keynesiano esto implica la existencia de "espíritus animales".

¹⁶ Es indiferente si este cambio en el mark-up viene vía cambios en el nivel de concentración industrial, o vía cambios en la elasticidad precio de la demanda.

Más concretamente diferenciando el nivel de capacidad utilizada de equilibrio (donde $g_d = g_s$) con respecto a σ , conseguimos:¹⁷

$$\frac{dc^*}{d\sigma} = -\frac{[(s_p - s_w) - \tau]\delta\beta}{[(s_p - s_w - \tau)\sigma\delta + s_w\delta - \phi]^2} \quad (60)$$

lo que implica que $dc^*/d\sigma < 0$ si $s_p - s_w > \tau$. En otras palabras, un incremento en la desigualdad tendrá un efecto contractivo en el nivel de utilización de la capacidad, si la sensibilidad de la tasa de acumulación deseada ante cambios en la tasa de beneficio es menor que el diferencial de las tasas de ahorro.

Si por el contrario $s_p - s_w < \tau$, entonces $dc^*/d\sigma > 0$, lo que implica que un mayor nivel de desigualdad tendrá un efecto expansivo en el nivel de utilización de la capacidad.

Si $s_p - s_w > \tau$, una mala intuición podría llevarnos a pensar que al disminuir el uso de la capacidad con la elevación en σ (ó k), la tasa de crecimiento de la economía debe simultáneamente caer. Tal afirmación sería incorrecta, como claramente se desprende de la Figura 3. De inmediato mostraremos que para que tal cosa ocurra necesitaríamos eventualmente de una condición adicional.

Sustituyendo (58) en (53) obtenemos la tasa de crecimiento de equilibrio

$$g^* = \frac{\beta}{\left(1 - \frac{\sigma\tau\delta + \phi}{[(s_p - s_w)\sigma + s_w]\delta}\right)} \quad (61)$$

¹⁷ En adelante usaremos a σ como una transformación de k , tal y como se exhibe en la ecuación (12).

Esta expresión mostrará variaciones ante cambios distributivos de acuerdo a:

$$\frac{dg^*}{d\sigma} = \frac{\beta \left[\frac{\tau\delta s_w - (s_p - s_w)\phi}{[(s_p - s_w)\sigma + s_w]^2 \delta} \right]}{\left[1 - \frac{\sigma\tau\delta + \phi}{[(s_p - s_w)\sigma + s_w]\delta} \right]^2} \quad (62)$$

La relación entre cambios en σ y cambios en g^* será estrictamente creciente o decreciente de acuerdo a las siguientes condiciones

$$dg^*/d\sigma < 0 \quad \text{si } (s_p - s_w)\phi > \tau\delta s_w$$

$$dg^*/d\sigma > 0 \quad \text{si } (s_p - s_w)\phi < \tau\delta s_w$$

Notemos que en el caso particular en que la propensión al ahorro de los trabajadores es cero, $s_w = 0$, entonces $dg^*/d\sigma < 0$, la tesis estancacionista se cumple estrictamente (Sarkar 1993) pues no existe ninguna contradicción entre una distribución más igualitaria y la tasa de crecimiento de equilibrio en la economía. Pero a decir verdad, en general, lo que deja entrever este marco analítico es que no existe una relación perfectamente clara entre salarios y beneficios y entre justicia distributiva y crecimiento. La interacción entre las fuerzas de "compresión de beneficios" y las "crisis de realización" puede degenerar en un régimen "clásico" de capitalismo con antagonismo, ó en una alternativa de "capitalismo cooperativo". Todo dependerá de la peso relativo de cada una de estas dos fuerzas.

5. Crecimiento y Distribución: un análisis dinámico

Tomando en consideración la tasa de crecimiento de equilibrio, g^* , y la participación de los beneficios en la renta nacional, σ , será importante examinar el curso que toma la economía en función de estas variables.

La expresión (62) es útil a tal fin, pues en si misma representa una versión dinámica del equilibrio entre ahorro e inversión (equilibrio en el mercado de bienes). Aunque $dg^*/d\sigma$ puede ser mayor o menor que cero, por simple inspección en (62) observamos que $dg^*/d\sigma$ disminuye en la medida que σ aumenta. Esto nos deja con dos casos al momento de dibujar g^* en el plano de coordenadas $g-k$. En un caso tendremos una curva g^* decreciente y convexa hacia al origen. En un segundo caso, tendremos una función creciente y convexa.

El segundo paso consiste en analizar la evolución de k en el tiempo, es decir dk/dt , y determinar su relación con g^* y k . La relación que establecemos entre dk/dt y g es indirecta entendiendo que el crecimiento afecta la estructura de mercado y es a través de esta que cambios en la tasa de crecimiento afecta la evolución del margen de recargo y la distribución.

Veamos con más precisión esta relación. Por la expresión (38) y (43) sabemos de una relación directa entre H y k . Ahora bien es preciso justificar y determinar el impacto de g^* en H . Un argumento común en organización industrial es racionalizar un mayor ritmo de crecimiento y de expansión de los mercados, con mayores oportunidades para nuevos entrantes y para las firmas pequeñas (Shepherd, 1985) aunque lo justo es señalar que la evidencia empírica es mixta.¹⁸ Al asumir que la relación entre k y H es lineal, podemos entonces invocar una relación positivo entre dk/dt y cambios en H .

¹⁸ Los primeros estudios que intentaron verificar esta hipótesis como Nelson (1960), Sheperd (1964) y Kamerschen (1968) encontraron que efectivamente el crecimiento erosiona la concentración. Pero estudios subsiguientes como Shepherd (1972), encuentran que el efecto es poco significativo.

Sintetizando, una mayor tasa de crecimiento al reducir el índice de concentración industrial, reduce dk/dt .

Por otra parte, analizando la dependencia de dk/dt sobre k , uno podría inferir que a bajos niveles de k , un incremento en esta variable implicará mayor poder de mercado para las firmas, y en consecuencia una mayor habilidad para empujar el margen a niveles superiores. No obstante, a cierto nivel de k , incrementos adicionales en esta variable, reduce su tasa de cambio. Existe un buen número de razones para explicar este último comportamiento. Mayores márgenes de recargo, pudiera inducir una mayor entrada de otros competidores, y un justificado temor de algún tipo de acción gubernamental para disminuir la renta monopólica. En cualquier caso, las firmas no pueden elevar sus márgenes indefinidamente sin esperar disciplina.

Al consolidar los efectos de g y k sobre dk/dt terminamos entonces estableciendo la existencia de una función con las siguientes propiedades:

$$dk/dt = \Omega(g, k), \quad \Omega_g < 0 \quad \text{y} \quad \Omega_k > 0 \quad \forall 0 \leq k < k^0 \\ \Omega_k < 0 \quad \forall k > k^0$$

La expresión admite una relación entre g y k que hace a $dk/dt = 0$, y que puede acompañar en el plano $g-k$ a la relación de equilibrio dinámico en el mercado de bienes g^* una vez hecha la transformación entre σ y k . Donde

$$dg^*/dk < 0 \quad \text{si} \quad (s_p - s_w)\phi > \tau\delta s_w$$

$$dg^*/dk > 0 \quad \text{si} \quad (s_p - s_w)\phi < \tau\delta s_w$$

La Figura (4a) muestra ambas relaciones para el caso en que $dg^*/dk < 0$.

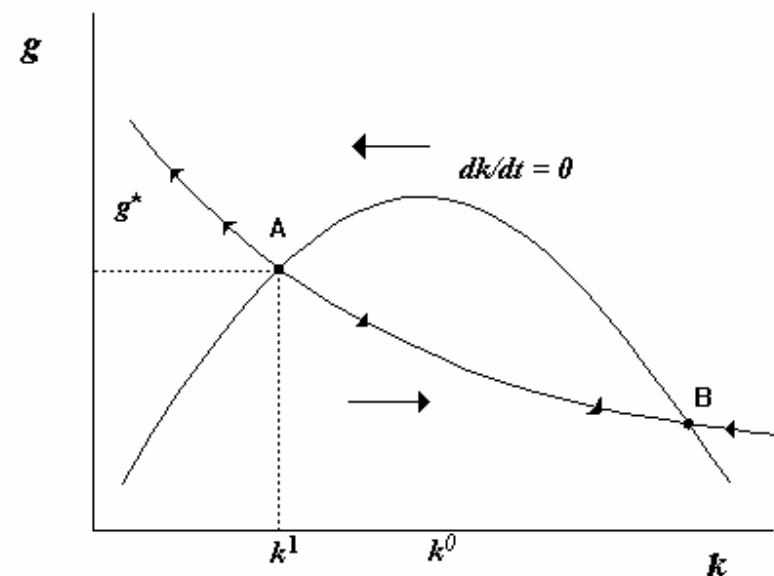


Figura 4a

Evidentemente pueden existir varias configuraciones para ambas curvas, pero hemos presentado una de las más probables. Para determinar como la economía se mueve en el tiempo, es preciso observar que por encima de $dk/dt = 0$ el margen de recargo disminuye (como lo indica la dirección de la flecha), en tanto que por debajo aumenta. Lo importante de resaltar aquí es que la configuración admite dos equilibrios o estados. En "A" recogemos un equilibrio inestable, en tanto que en "B" el equilibrio es estable. Una economía que parte con un margen de recargo mayor que k^1 tendera moverse con el tiempo hacia el punto "B" donde quedará entrapada en

una situación de bajo crecimiento con una gran desigualdad distributiva (el peor de los mundos).

La figura (4b) nos muestra las mismas relaciones dinámicas pero para el caso en que $dg/dk > 0$. Nuevamente, el punto "B" señala una situación de equilibrio estable. A diferencia del caso anterior si la economía parte de un k mayor que k^1 , con el tiempo se moverá hacia B a una situación de mayor desigualdad distributiva pero más elevada tasa de crecimiento.

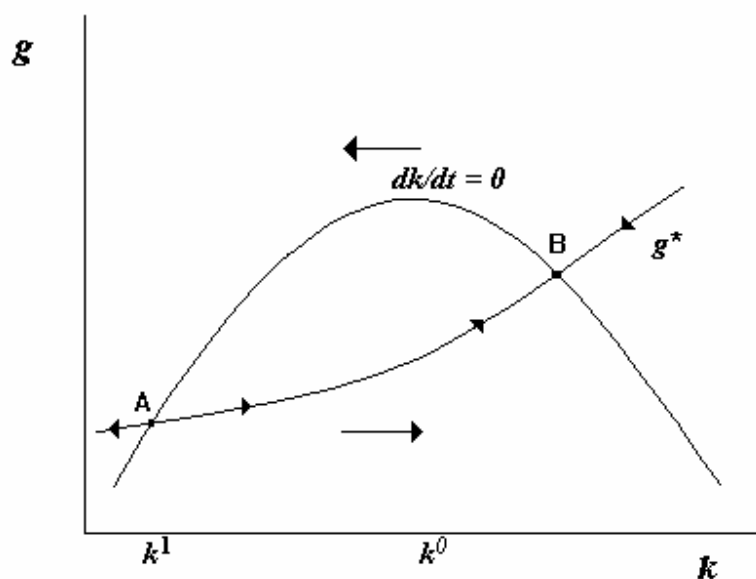


Figura 4b

6. Comentarios Finales

La noción central de que la economía capitalista moderna es oligopolística y que en consecuencia cualquier buena macro-

teoría debe tomar este elemento en consideración, es quizás el punto esencial del análisis kaleckiano. Conjugando el principio de la demanda efectiva, las diferentes rutas que toma el ingreso según clase social, así como el principio de formación de precios por márgenes de recargo, es posible construir un modelo de determinación del ingreso de corto plazo mucho más iluminante en sus aspectos particulares que el modelo keynesiano tradicional. Desafortunadamente Kalecki no mostró mucho interés en tal solución de equilibrio de corto plazo en tanto su trabajo pareció siempre más orientado a encontrar los determinantes del ciclo. Para Joan Robinson este hecho tan singular, (que Kalecki diera especial importancia a la explicación del ciclo y no al multiplicador y la determinación del ingreso) explica en gran medida el porqué su trabajo (así como el Equilibrio Monetario de Myrdal) no creara la misma sensación que la obra de Keynes causó en los jóvenes macroeconomistas de la revolución keynesiana. Aquí, sin embargo, hemos mostrado en el marco de un modelo de economía cerrada sin sector público, cuan simple es la construcción de un puente entre la teoría de la competencia imperfecta y la teoría de la demanda efectiva, para lo cual el uso del concepto del grado de oligopolio es de gran utilidad. La nueva escuela keynesiana (50 años después que Kalecki) a redescubierto la importancia de este puente, pero las ataduras conceptuales al marco de elección óptima en ausencia de intereses de clase pareciera enviarla por caminos divergentes.

El grado de oligopolio como bien hemos señalado, no define sino que crea los síntomas bajo los cuales el margen de recargo varía de una posición a otra. No existe por tanto ninguna tautología, como algunos autores han señalado en el pasado, pues el grado de oligopolio es determinado por el grado de concentración industrial, por la elasticidad precio de la demanda (sensible en el largo plazo al nivel de promoción de las ventas), y por el grado de colusión en la industria.

La construcción de este análisis macro basado en el grado de oligopolio, permite explicar la determinación y

distribución del ingreso en el corto período, pero también nos invita a hacer algunas importantes observaciones en torno a la incidencia que posibles cambios distributivos -gobernados por cambios en el grado de oligopolio- puedan tener en la tasa de crecimiento de la economía. Una vez extendido el modelo, hemos visto que el argumento desarrollado por los "estancacionistas" como Rotwirthorn (1982), Dutt (1984), y Taylor (1985), que ve en un arreglo distributivo más favorable a los asalariados un estímulo para la expansión del producto, debe ser calificado. Tal cosa solo parece ocurrir bajo condiciones estructurales o circunstancias específicas. La trayectoria que toman la tasa de crecimiento y la distribución del ingreso de la economía, dependerá de la posición distributiva inicial (con soluciones de equilibrio múltiple), y dependiendo del tipo de régimen que prevalezca (estancacionista o antagonista) la solución de equilibrio estable se alcanzará con una situación de bajo crecimiento y una muy desigual distribución del producto para un régimen estancacionista, o de mayor crecimiento con distribución más igualitaria en el caso de un régimen de capitalismo desigualitario.

Referencias

- Asimakopoulus, A. 1975. A Kaleckian Theory of Income Distribution, *Canadian Journal of Economics*, Vol. 8.
- Bauer, P. 1942. A Note on Monopoly. *Economica*, Vol. 8
- Blanchard, O. and Fischer, S. 1989. *Lectures on Macroeconomics*, MIT Press, Cambridge.
- Cowling K. and Waterson M. 1976. Price-Cost Margins and Market Structure, *The Manchester School*, Vol. 50.
- Dixon, H. 1987. A Simple Model of Imperfect Competition with Walrasian Features, *Oxford Economic Papers*, Vol. 39, No. 1
- Dixon, H. and Rankin, N. 1994. Imperfect Competition and Macroeconomics: A Survey, *Oxford Economic Papers*, Vol. 46, No. 2.
- Dutt, A. K. 1984. Stagnation, Income Distribution and Monopoly Power, *Cambridge Journal Economics*, Vol. 8, No.1.
- Feiwel, G. 1981. *Michal Kalecki: Contribuciones a la Teoría de la Política Económica*. Fondo de Cultura Económica, Mexico.
- Ferguson, C.E. 1969. *The Neoclassical Theory of Production and Distribution*. Cambridge University Press, Cambridge.
- Harris, D. 1974. The Price Policy of Firms. *Australian Economics Papers*. Vol. 13, No. 22.
- Henley, A. 1990. *Wages and Profits in the Capitalist Economy: The Impact of Monopolistic Power on Macroeconomic Performance in the USA and UK*. Edward Elgar, Aldershot, England.
- Howitt, P. 1987. Macroeconomics: Relations with Microeconomics. In *The World of Economics*, edited by John Eatwell, Murray Milgate and Peter Newman. The Macmillan Press Limited, New York.
- Kaldor, N. 1955-56. Alternative Theories of Distribution, *Review of Economic Studies*, Vol. 23.
- Kalecki, M. 1954. *The Theory of Economic Dynamics*. Rinehart, New York.
- Kalecki, M. 1971 *Selected Essays on the Dynamics of the Capitalist Economy*. Cambridge University Press, Cambridge.
- Kamerschen, D. 1968. Market Growth and Industry Concentration, *Journal of the American Statistical Association*, Vol. 63
- Karier, T. 1990. The Microeconomics of Monopoly Power, The Jerome Levy Economics Institute, New York. Working Paper No. 36.
- Kriesler, P. 1987. *Kalecki's Microanalysis*. Cambridge University Press, Cambridge.
- Lucas, R.E. and Sargent, T. 1979. After Keynesian Macroeconomics. *Federal Reserve Bank of Minneapolis Quarterly Review*, Vol. 3, No. 2.
- Mankiw, N. G. 1988. Imperfect Competition and the Keynesian Cross, *Economic Letters*, Vol. 100
- Matsuyama, K. 1995. Complementarities and Cumulative Processes in Models of Monopolistic Competition, *Journal of Economic Literature*, Vol. 33, No. 2.

- Nelson, R. 1960. Market Growth, Company Diversification, and Product Concentration, 1947-54, *Journal of the American Statistical Association*,
- Reynolds, P. 1987. *Political Economy: A synthesis of Kaleckian and Post Keynesian Economics*. Wheatsheaf Books, Brighton.
- Rotemberg, J. and Woodford, M. 1992. Oligopolistic Pricing and the Effects of Aggregate Demand on Economic Activity, *Journal of Political Economy*, Vol. 100, No. 6.
- Rowthorn, R. 1981. Demand, Real Wages and Economic Growth. *Studi Economici*, No. 18.
- Sarkar, P. 1993. Distribution and Growth: A critical note on "Stagnationism." *Review of Radical Political Economics*, Vol. 25, No. 1.
- Shepherd, W. 1964. Trends of Concentration in American Manufacturing Industries, 1947-58, *Review of Economics and Statistics*, Vol. 46.
- Shepherd, W. 1972. Structure and Behaviour in British Industries, with US Comparisons, *Journal of Industrial Economics*, Vol. 21.
- Shepherd, W. 1985. *The Economics of Industrial Organization*, Prentice-Hall, New Jersey.
- Skouras, T. 1979. A Post-keynesian Alternative to Keynesian Macromodels, *Journal of Economic Studies*, Vol. 6, No. 2.
- Startz, R. 1989. Monopolistic Competition as a Foundation for Keynesian Macroeconomic Models, *Quarterly Journal of Economics*, Vol. 104
- Sylos-Labini, P. 1983. Factors affecting Changes in Productivity, *Journal of Post Keynesian Economics*, Vol. 6
- Taylor, L. 1983. *Structuralist Macroeconomics: Applicable Models for the Third World*, Basic Books, New York.
- Taylor, L. 1985. A Stagnationist Model of Economic Growth. *Cambridge Journal of Economics*, Vol. 9.