

Teorías macroeconómicas de la distribución funcional de la renta

JESUS RUZA TARRIO

I. INTRODUCCION

Pese a la gran preocupación teórica existente en la actualidad, y a la amplia gama de publicaciones sobre la materia, la teoría de la distribución funcional de la renta permanece en un estado estacionario y balbuciente. Esta situación se debe, en parte, a haber planteado el problema en términos exclusivamente deductivos, debido a la carencia de datos y a que la recopilación de los mismos data de fecha relativamente reciente como para extraer resultados convincentes y definitivos. Pero la razón fundamental del estado insatisfactorio de la teoría de la distribución funcional de la renta hay que buscarla en el exceso de fragmentación en el planteamiento del problema y en el abuso de polarización en un sentido único y determinado.

Esta fragmentación en el planteamiento ha originado numerosas teorías. En este trabajo nos proponemos recopilar y analizar las teorías de aquellos autores que realizan un planteamiento macroeconómico del problema de la distribución funcional de la renta. Estas teorías macroeconómicas vienen a restablecer y restaurar, en tiempos recientes, el planteamiento y concepción clásicos de la distribución de la renta.

En primer lugar, hacemos una breve aplicación de la teoría general de Keynes al campo específico de la distribución funcional de la renta, que si bien no es constitutiva de ningún modelo explicativo en este campo, lleva, sin embargo, implícitos los gérmenes para el desenvolvimiento de una teoría de la distribución. En segundo lugar, examinamos la teoría de Kalecki, el cual considera al "grado de monopolio" como el factor más condicionante de la participación relativa de los salarios en la renta nacional. A continuación, analizamos detenidamente la teoría de Boulding, basada en el concepto de las "identidades contables". Luego, pasamos a examinar la teoría de Kaldor, fundamentada principalmente en la igualdad de ahorro e inversión. Posteriormente, se considera la tesis de

Weintraub, el cual construye una teoría, que podríamos denominar "integracionista", puesto que pretende, a partir de los fundamentos microeconómicos de la empresa y por medio de conceptos macroeconómicos, erigir una teoría de la distribución de la renta. A continuación, se examinan las teorías, que podríamos denominar "sociológicas", puesto que imbuyen de factores extraeconómicos y de índole institucional a la teoría de la distribución. Y, finalmente, consideramos la teoría dinámica del profesor Prados, que puede tener una interesante aplicación en el terreno de la distribución de la renta.

Se consideran y analizan, pues, las teorías más significativas y representativas del planteamiento macroeconómico, siguiéndose un criterio rigurosamente cronológico en su exposición. No obstante, existen ciertas omisiones deliberadas, tales como las tesis de Ashok Mitra, Phelps Brown y P. Hart, F. Hahn, J. Burkhead, J. Robinson, W. Krelle, L. E. Gallaway, etcétera, por considerarlas más como modelos descriptivos que analíticos, y como explicaciones parciales más que como teorías con entidad propia y alcance general. Por otra parte, la extensión de este trabajo no nos permiten un análisis exhaustivo de todas las teorías pertenecientes a este planteamiento macroeconómico. Tampoco tratamos el análisis de la función de producción de Cobb-Douglas, por estimar que su planteamiento corresponde más al campo microeconómico que al macroeconómico, ya que los fundamentos de la teoría de la productividad marginal continúan subsistiendo en la misma.

II. JOHN MAYNARD KEYNES

Keynes no llegó, en realidad, a construir una teoría de la distribución propiamente dicha. Sin embargo, es perfectamente posible deducir una teoría de la distribución como una aplicación específica del aparato de análisis keynesiano. Podría afirmarse incluso que en su obra *A Treatise on Money* (1), Keynes proporciona los elementos en embrión para la elaboración de una teoría de la distribución de carácter macroeconómico, aun cuando estos elementos se encuentren dispersos y deslabazados en su obra. Existen, no obstante, ciertos aspectos de la distribución que apenas

(1) J. M. KEYNES: *A Treatise on Money*, Macmillan, Londres, 1930, vol. I, páginas 120-140.

si han sido tratados por Keynes. No consideró, en absoluto, por ejemplo, la participación relativa de los salarios en la renta nacional.

Keynes divide a la renta monetaria en una doble vertiente: corriente de ganancias y corriente de gastos. Estas, a su vez, las subdivide en dos sectores: sector de bienes de producción y sector de bienes de consumo.

Keynes establece que los beneficios del sector de producción vienen determinados por la diferencia entre el valor de venta de los bienes de producción y sus costes respectivos, y que los beneficios del sector de bienes de consumo vienen determinados por la diferencia entre la renta gastada y la renta obtenida en la elaboración de dichos bienes. Por todo ello, los beneficios totales de la comunidad no serán más que una consecuencia de las decisiones adoptadas por las distintas clases económicas.

Keynes distingue cuatro tipos de decisiones: A) Decisiones de inversión, determinadas fundamentalmente por la clase empresarial; B) Decisiones de consumo, afectadas más directamente por la actitud de la clase trabajadora; C) Decisiones que podríamos denominar de liquidez, condicionadas por los deseos de liquidez de la sociedad en su conjunto; D) Decisiones de índole monetaria, afectadas por la política monetaria adoptada por la autoridad estatal.

Keynes llega así a la conclusión de que, con unos costes de producción dados, si los empresarios gastan cierta parte de sus beneficios en bienes de consumo, los empresarios del sector de consumo verán incrementados sus beneficios en una cantidad equivalente al desembolso realizado. Keynes afirma, de este modo, que por muy cuantiosos que sean los gastos realizados por los empresarios en bienes de consumo, no será obstáculo para que el incremento de la riqueza de los empresarios, en general, permanezca siendo el mismo. Por consiguiente, los beneficios como fuente de incremento del capital para los empresarios, en general, vienen a ser algo así como la tinaja y la vasija de la viuda de Sarepta del episodio bíblico (2) (que Keynes denomina "widow's cruse"), como fuente inagotable de riqueza, por muy intensa que sea la vida desenfrenada a la que los empresarios puedan entregarse. Cuando, por el contrario, los empresarios, en general, incurren en pérdidas y procuran recuperarse de las mismas mediante una restricción en sus gastos de consumo, es decir, intentando incrementar sus ahorros, la tinaja y la vasija an-

(2) *Biblia*: I, Reyes, XVII.

teriores, se transforman en el tonel sin fondo de las Danaidas, del pasaje de la mitología griega (lo que Keynes denomina "Danaid jar"), el cual nunca podía llegar a ser colmado. En efecto, la repercusión inmediata de la restricción de gastos en los bienes de consumo ocasiona una pérdida equivalente a los empresarios de bienes de consumo. Por lo tanto, la disminución de su riqueza continúa siendo de la misma magnitud, a pesar de sus ahorros, que la disminución que experimentaban anteriormente (3).

Sin embargo, las relaciones anteriores establecidas por Keynes no pueden considerarse como una verdadera teoría de la distribución de la renta, aunque sí poseen los gérmenes para el desarrollo ulterior de una teoría, desarrollo que será posteriormente realizado por diversos autores, en especial por K. E. Boulding y N. Kaldor.

III. MICHAEL KALECKI

El análisis económico tradicional arrastró siempre consigo el lastre de la falta de consistencia de muchos de sus presupuestos fundamentales. La observación del hecho de la existencia de la imperfección en el mercado abrió una serie de nuevos horizontes para el análisis teórico. La nueva consideración iniciada por Joan Robinson y Edward Chamcerlin no sólo repercutió directamente sobre la teoría del valor, sino que también afectó muy marcadamente a la teoría de la distribución. El análisis ortodoxo de la teoría de la productividad marginal comenzó a resquebrajarse a causa de la utilización de los instrumentos de análisis del monopolio y favoreció la formulación de nuevas teorías de la distribución de la renta, cuyo presupuesto esencial consistió en la suposición de la existencia de un mercado imperfecto. Dentro de esta corriente se encuentra el modelo enunciado por Kalecki.

En la formulación inicial de su teoría (4), construida a partir de la teoría microeconómica de la empresa, Kalecki establece las siguientes hipótesis: 1.^a Obtención de máximos beneficios; 2.^a Competencia imperfecta; 3.^a El empresario se preocupa tan sólo de los salarios y de los precios de las materias primas; 4.^a La economía no funciona a pleno rendimiento, es

(3) J. M. KEYNES: *op. cit.*, vol. I, p. 139.

(4) M. KALECKI: "The Distribution of National Income", en W. Fellner y B. F. Haley (Eds.), en *Readings in the Theory of Income Distribution*, Blakiston, Filadelfia, 1949.

decir, que los bienes de capital se utilizan de forma parcial, lo que implica que los costes medios y marginales son iguales.

Para la determinación del grado de monopolio, Kalecki sigue la fórmula establecida por Lerner. Y Abba Lerner, para la enunciación de la misma (5), considera imprescindible la necesidad de determinar el grado de desviación que se origina con respecto al óptimo social. Como en teoría el bienestar resulta ser máximo cuando el promedio de lo que percibe cada individuo coincide con el coste marginal, Lerner establece que la razón de la diferencia entre el precio y el coste marginal con respecto al precio, constituye un índice preciso para medir la divergencia entre la norma del óptimo social y la situación de la realidad. Matemáticamente, Lerner expresa este principio mediante la siguiente fórmula:

$$\mu = \frac{P - CM}{P}$$

en la que P designa el precio, CM el coste marginal del bien y μ representaría el grado de monopolio.

Kalecki acepta este coeficiente de Lerner, como medida para la determinación del grado de monopolio, en la construcción de su modelo de la distribución de la renta.

Ahora bien, de acuerdo con las hipótesis y presupuestos básicos de Kalecki, el precio de una mercancía es igual a la renta media empresarial, que podemos representar por Re , más el total general medio de los intereses, depreciación y sueldo del empresario Em , más los salarios medios Sm , más los costes medios de las materias primas Pm . Por otra parte, como los costes marginales están constituidos por los gastos marginales Eg , más los salarios marginales Sg , más los costes marginales de las materias primas Pg . Matemáticamente, se expresa mediante la siguiente ecuación:

$$P - CM = Re + (Em - Eg) + (Sm - Sg) + (Pm - Pg)$$

Y puesto que Kalecki supone que el coste marginal es constante, resulta que $Sm - Sg = 0$, y también, por la misma razón, resulta que $Pm - Pg = 0$. Y como, por otra parte, Kalecki supone que los gastos marginales generales son mínimos y que, por tanto, no es preciso tenerlos en cuenta, la ecuación anterior queda reducida de la siguiente forma:

(5) A. LERNER: "The Concept of Monopoly and the Measurement of Monopoly Power", *Review of Economic Studies*, I, 1934.

$$P - CM = Re + Em$$

Multiplicando ahora ambos miembros de la ecuación anterior por la cantidad de producción de la empresa, que designaremos por X , Kalecki obtiene los ingresos brutos del empresario por medio de la siguiente ecuación:

$$X(P - CM) = X(Re + Em)$$

Si ahora se multiplica el coeficiente de determinación del grado de monopolio por la cantidad de producción de la empresa, se obtiene

$$X\mu = \frac{P - CM}{P}; \text{ y, por tanto, } XP\mu = X(P - CM)$$

Combinando las dos últimas ecuaciones resulta:

$$XP\mu = X(P - CM) = X(Re + Em)$$

Y si del plano microeconómico de la empresa, en el que nos encontramos ahora situados, pasamos al plano macroeconómico de la economía en su conjunto, tendremos:

$$\Sigma XP\mu = \Sigma X(P - CM) = \Sigma X(Re + Em)$$

Designando por E a la renta empresarial total y por C a los costes generales totales, se obtiene

$$\Sigma XP\mu = E + C$$

Como ΣXP constituye la cifra global de los negocios dentro de la economía en su conjunto, designándolo por la letra T , Kalecki obtiene

$$\bar{\mu} = \frac{E + C}{T}$$

en donde $\bar{\mu}$ constituye un promedio del grado de monopolio de toda la economía en su conjunto. Designando por A a la renta nacional bruta y por W a los salarios totales, se puede formular

$$A = E + C + W,$$

de donde la ecuación anterior puede escribirse del modo siguiente:

$$\bar{\mu} = \frac{A - W}{T}$$

Multiplicando ahora los dos miembros de la ecuación por $\frac{T}{W}$, se obtiene

$$\bar{\mu} = \frac{T}{W} = \frac{A - W}{W}$$

o también

$$\bar{\mu} = \frac{T}{W} = \frac{A}{W} - 1$$

de donde Kalecki obtiene su fórmula final:

$$\frac{W}{A} = \frac{1}{1 + \bar{\mu} \frac{T}{W}}$$

Con esta fórmula, Kalecki muestra cómo la participación distributiva de los salarios en la renta nacional bruta $\frac{W}{A}$ se encuentra inversamente relacionada con el grado de monopolio existente μ . La causa fundamental de que éste se produzca, es que cualquier incremento en el coste de las materias primas motiva un aumento en el precio de las mercancías y eleva, por tanto, el valor de la fracción $\frac{T}{W}$.

En una reformulación posterior de su teoría (6), Kalecki llega fundamentalmente a las mismas conclusiones que en su primera formulación, aun cuando su punto de partida sea distinto.

Han sido muy numerosos los comentarios críticos que se han realizado sobre la teoría de la distribución formulada por Kalecki. Joan Robinson no incluye los costes de utilización en los costes marginales (7). A. Mitra, por otra parte, además de intentar ampliar y extender el contenido de las ideas de Kalecki, plasmándolas en un modelo más complejo, pretendió también comprobar de forma empírica la tesis original de Kalecki. Sus esfuer-

(6) M. KALECKI: *The Theory of Economic Dynamics*, Georges Allen and Unwin, Londres, 1954, cap. I.

(7) J. ROBINSON: *The Accumulation of Capital*, Macmillan, Londres, 1956, página 183.

zos resultaron vanos, puesto que llegó a comprobar que no había habido casi variación alguna en el grado de monopolio en Inglaterra, ni a corto ni a largo plazo (8).

Pero la crítica más inteligente de la teoría de Kalecki se debe, sin duda, a W. Reder (9), el cual demuestra que la curva de los costes marginales de la empresa utilizada por Kalecki como modelo, no es en realidad horizontal. La clave de su argumento estriba en que, aun en el supuesto de que todas las empresas de una misma industria posean costes de producción constantes, la curva de la oferta de toda la industria puede estar inclinada de forma positiva.

Por otra parte, la constancia de la participación relativa de los salarios en la renta nacional puede constituir muy bien una visión falsa de sí misma. Los estudios realizados hasta la fecha sobre el tema, se refieren a períodos muy cortos y a un número limitado de países, como para poder determinar tendencias. En recientes publicaciones de estudios estadísticos, se duda de la posibilidad de la existencia de tal constancia (10).

El análisis de Kalecki, como todos los basados en el planteamiento microeconómico de la empresa, de inspiración neoclásica, experimenta una serie de dificultades para pasar al plano macroeconómico en el que pretenden situarse.

Por todo ello, esta teoría no puede considerarse, en sí misma, como una solución definitiva al problema de la distribución. No obstante, constituye un gran paso en el análisis teórico de la misma, al considerar y tener en cuenta el hecho del poder de monopolio y la existencia del mercado imperfecto, casi totalmente ignorado por la teoría de la productividad marginal.

IV. K. E. BOULDING

Boulding pretende acometer un nuevo planteamiento de la teoría de la distribución, realizando para ello un desarrollo ulterior de las ideas keynesianas (11). En el modelo de Boulding, la renta es considerada como el va-

(8) A. MITRA: "The Share of Wages in National Income", *The Hague*, La Haya, 1954.

(9) W. REDER: "Rehabilitation of Partial Equilibrium Theory", *American Economic Review*, Proceedings, mayo 1952, pp. 182-197.

(10) R. SOLOW: "A Skeptical Note on the Constancy of Relative Shares", *American Economic Review*, XLVIII, 1958; I. KRAVIS: "Relative Income Shares in Fact and Theory", *American Economic Review*, XLIX, 1959.

(11) K. E. BOULDING: *A Reconstruction of Economics*, John Wiley and Sons, Nueva York, 1950. En especial el capítulo 14.

lor bruto añadido al stock total de capital existente en la sociedad, el cual expresa la adición bruta de los valores netos de las distintas clases económicas. Estima que “uno de los problemas más importantes de la economía, tanto desde el punto de vista de su posición central en la estructura analítica, como desde el punto de vista de su significado para la política económica, está constituido por la distribución de la renta” (12).

Considera que el problema de la distribución de la renta consiste en determinar cómo los incrementos experimentados por los valores netos se distribuyen entre las diferentes clases económicas de la sociedad. Para Boulding existen, fundamentalmente, dos clases económicas: trabajadores y empresarios, y, en consecuencia, solamente dos participaciones distributivas de la renta nacional: salarios y beneficios.

Clasifica a todas las unidades económicas en unidades económicas de consumo y unidades económicas de producción, y aunque admite que el Estado podría constituir un organismo económico más, indica que su no consideración carece de relevancia para la tesis central de su teoría.

Establece tres tipos diferentes de activos: mercancías, que designa por la letra Q ; dinero, que representa por M , y deudas u obligaciones, que expresa por K . Facilita luego una relación de símbolos para poder expresar de forma matemática, las principales relaciones de su modelo.

Boulding supone que el balance de una empresa individual puede estructurarse de la siguiente forma:

Activo:

m_b = Dinero; q_b = Mercancías; k_b = Deudas procedentes de las unidades de producción; k_n = Deudas procedentes de las unidades de consumo.

Pasivo:

k'_b = Débitos a las unidades de producción; k'_n = Débitos a las unidades de consumo; g_b = Valor neto (13).

Partiendo de su concepción del valor neto, determinado por la diferencia entre el activo total y el pasivo total, Boulding establece la siguiente identidad fundamental del balance:

$$m_b + q_b + k_b + k_n \equiv k'_b + k'_n + g_b \quad [1]$$

(12) K. E. BOULDING: *op. cit.*, p. 243.

(13) K. E. BOULDING: *op. cit.*, pp. 246-252.

Boulding procede a continuación a la suma de todos los balances individuales de las empresas existentes en la economía, a fin de obtener la macroidentidad del balance total colectivo para todo el sistema económico en su conjunto. Representando a los coeficientes por letras mayúsculas, obtiene

$$Mb + Qb + Kb + Kh \equiv Kb' + Kh' + Gb \quad [2]$$

Ahora bien, desde el momento en que Kb designa la cantidad total de las deudas de las unidades de producción a las unidades de producción, y Kb' representa la cantidad total de los débitos a las unidades de producción, resulta evidente que $Kb = Kb'$, por lo que Boulding establece la identidad del valor neto de las unidades de producción del modo siguiente:

$$Gb \equiv Mb + Qb + (Kh - Kh') \quad [3]$$

De forma similar, Boulding procede a la confección de un balance para las unidades económicas de consumo, del siguiente modo:

Activo:

m_n = Dinero; q_n = Valor de las mercancías; k_{nh} = Deudas de las unidades de producción a las unidades de consumo; g_{bn} = Valor neto de las unidades de producción adquirido por las unidades de consumo; k_{nn} = Deudas procedentes de otras unidades de consumo.

Pasivo:

k_{nb} = Deudas de las unidades de consumo a las unidades de producción; $k_{nh'}$ = Débitos a otras unidades de consumo; g_n = Valor neto de las unidades de consumo.

De forma análoga a como lo había efectuado anteriormente, Boulding establece ahora la identidad fundamental del balance para la unidad económica de consumo:

$$m_n + q_n + k_{bn} + g_{bn} + k_{nn} \equiv k_{nb} + k_{nh'} + g_n \quad [4]$$

Procediendo luego a la suma de todos los balances de cada una de las unidades individuales de consumo, Boulding obtiene la identidad del balance total de todas las unidades económicas de consumo existentes en el conjunto de la economía. Por ello, representando por medio de mayúsculas a los distintos coeficientes, resulta:

$$Mh + Qh + Kbh + Gbh + Khh \equiv Khb' + Khh' + Gh \quad [5]$$

Por idénticas razones que anteriormente, resulta que para la economía considerada en su conjunto, $Khh \equiv Khh'$, puesto que se trata de una expresión que refleja las deudas de tipo alternativo existentes entre las unidades económicas de consumo. De forma similar, el total de las deudas de las unidades de consumo a las unidades de producción Khb' , y el total de las deudas de las unidades de producción a las unidades de consumo Kh deben ser equivalentes y, por tanto, $Khb' \equiv Kh$. Otro tanto puede establecerse con respecto a Kbh y a Kh' , es decir, deben también por las mismas razones ser idénticas. Y, por otra parte, como el valor neto de las unidades de producción debe dirigirse, en última instancia, a las unidades de consumo, se tendrá que $Gbh = Gb$.

Realizando todas estas reducciones en la última identidad, ésta quedará simplificada de la siguiente forma:

$$Gh \equiv Mh + Qh - (Kh - Kh') + Gb \quad [6]$$

Combinando entre sí esta identidad con la del valor neto de las unidades de producción, Boulding obtiene:

$$Gh \equiv Mh + Qh + Mb + Qb \quad [7]$$

De esta identidad Boulding deduce que el total del valor neto de las unidades de consumo es equivalente a la cantidad de dinero existente en el sistema económico ($Mh + Mb$), más el valor total de los *stocks* de los activos reales existentes en el sistema económico ($Qh + Qb$). Este resultado en opinión de Boulding—expresa el hecho de que los valores de todos los títulos de propiedad quedan anulados cuando se suman todos los balances de la economía, y se considera la identidad de que el valor neto de las unidades de consumo es equivalente al valor de todas las propiedades “reales”, incluyendo al dinero (14).

Por otra parte, Boulding estima e insiste en la idea de que las identidades anteriormente establecidas conservarán su validez aun cuando se proceda a su diferenciación, con tal de que los símbolos pasen a representar alteraciones en las cantidades existentes para un período determinado, en vez de designar *stocks* de activos o pasivos. Valiéndose de este procedimiento, Boulding, a partir de la identidad del valor neto de las

(14) K. E. BOULDING: *op. cit.*, p. 248.

unidades de producción, obtiene los cambios en los valores netos de las citadas unidades, que vienen a constituir sus ahorros, por medio de la siguiente identidad:

$$dGb \equiv dMb + dQb + dKh - dKh' \quad [8]$$

en la que el coeficiente d representa el cambio experimentado en la cantidad.

Boulding estima que los ahorros de las unidades de producción pueden considerarse como la parte de los beneficios totales que no ha sido objeto de distribución. Basándose en este principio, Boulding designa por V a los beneficios totales, y por D , a las distribuciones totales de las unidades de producción, incluyendo a los intereses, rentas y dividendos, estableciendo la siguiente identidad:

$$V \equiv dGb + D \quad [9]$$

Comentando esta última identidad, Boulding afirma que teniendo en cuenta que las rentas y los intereses se fijan de forma contractual, las decisiones de las unidades de producción con respecto a ahorrar, se encontrarán fundamentalmente determinadas por los dividendos, y que, en consecuencia, los pagos de dividendos condicionarán la distribución total de las unidades de producción. Boulding afirma que si puede suponerse que dGb se encuentra determinado de forma independiente con relación a las distribuciones de las unidades de producción —lo cual, en opinión de Boulding, es perfectamente válido como primera aproximación—, resultaría que las distribuciones de las unidades de producción vendrían a ser algo así como la tinaja y la vasija de la viuda de Sarepta del pasaje bíblico ("widow's cruse), y como el tonel sin fondo de las Danaidas del episodio de la mitología griega ("Danaid jar"), aludidos por Keynes. Es decir, que cuanto más se incrementasen las distribuciones de las unidades de producción, más se incrementarían los beneficios totales de todas ellas (15).

Boulding procede a continuación a combinar las dos últimas identidades, a fin de obtener una identidad que exprese los beneficios totales. Como resultado de dicha combinación, obtiene la siguiente identidad:

$$V \equiv dQb + dMb + dKh - dKh' + D \quad [10]$$

(15) K. E. BOULDING: *op. cit.*, pp. 249-250.

Procede luego a establecer una identidad expresiva de los salarios totales, mediante la diferenciación de la identidad [7], y obtiene,

$$dGh \equiv dQh + dQb + dMh + dMb \quad [11]$$

Boulding supone que la cantidad total de dinero es constante, por lo que resulta que $dMb + dMh = dM = 0$, e introduciendo esta reducción en la identidad anterior, obtiene,

$$dGh \equiv dQb + dQh \quad [12]$$

Boulding deduce de esta identidad, que los ahorros totales de las unidades de consumo, dGh , equivalen a los ahorros totales del sistema económico, puesto que los ahorros totales de las unidades de producción desembocan en último término en las unidades de consumo. Los ahorros de las unidades de consumo son iguales a su renta (Yh), menos su consumo (Ch). Boulding considera a la renta de las unidades de consumo como las adiciones brutas al valor neto de las unidades de consumo, y se encuentra constituida por los salarios, que representa por medio de la letra W , más las distribuciones de las unidades de producción, que designa por D , más los ahorros de las unidades de producción (dGb). En consecuencia, Boulding establece la siguiente identidad:

$$dGh \equiv W + D + dGb - Ch = dQh + dQb \quad [13]$$

Sustituyendo ahora el valor de dGb de la identidad [8], y el valor de dGh , de la identidad [12], y despejando a la vez W , Boulding obtiene:

$$W \equiv Ch + dQh - (dMb + dKh - dKh' + D) \quad [14]$$

Boulding denomina a los elementos de la identidad comprendidos dentro del paréntesis, "elemento de transferencia", y lo representa por medio de la letra T , por lo que la identidad de los salarios totales queda reducida a

$$W \equiv Ch + dQh - T \quad [15]$$

y la identidad de los beneficios totales [10] reducida a

$$V \equiv dQb + T \quad [16]$$

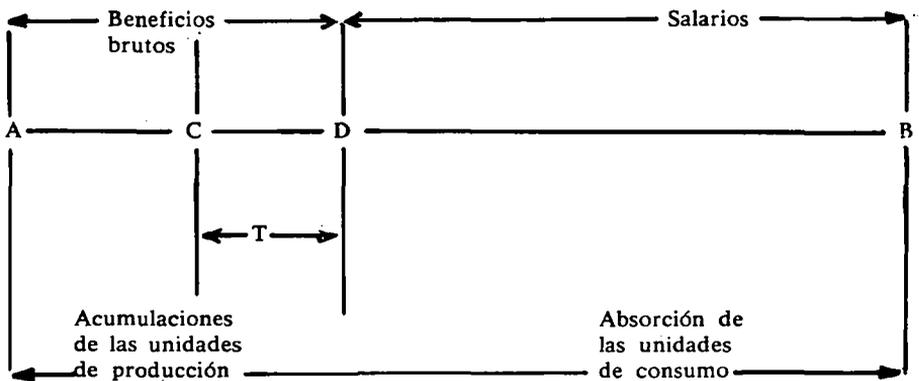
Boulding pretende mostrar cómo ambas identidades absorben por com-

pleto el producto total. Designa por P_n el producto total neto, y establece la identidad final:

$$P_n = W + V = Ch + dQh + dQb \quad [17]$$

Bouding denomina a la diferencia existente entre el producto bruto y el producto neto, consumo de las unidades de producción, es decir, el activo desperdiciado durante el proceso productivo.

Finalmente, Bouding se vale del siguiente gráfico para mejor expresar las relaciones fundamentales de su teoría de la distribución:



FUENTE: *A Reconstruction of Economics*, p. 252.

En la figura adjunta, AB constituye la renta total, dividida en AC , que representa las acumulaciones de las unidades de producción; CB , absorción de las unidades de consumo; AD , beneficios brutos, y DB , que representa a los salarios. CD viene a ser lo que Bouding denomina factor de transferencia, que representa por T .

Bouding alcanza así su proposición final, deducida de las identidades [15] y [16], de que la distribución del producto entre salarios y beneficios brutos se encuentra determinada por dos elementos: la *composición* de la absorción del producto, tanto por parte de las inversiones de las unidades de producción como por parte de la absorción de las unidades de consumo, y un factor de *transferencia* que se añade a la absorción de las unidades de producción a fin de obtener los beneficios totales, y

que se detrae de la absorción total de las unidades de consumo con el fin de determinar los salarios totales.

Boulding termina afirmando: "Tal como se han expuesto, desde luego, estas identidades no constituyen más que meros axiomas. Que realmente constituyan axiomas útiles dependerá de si los componentes son útiles como "parámetros de comportamiento" es decir, de si los componentes se adaptan de forma regular a los cambios del comportamiento humano" (16).

El modelo de la distribución elaborado por Boulding ha sido objeto de diferentes críticas por diversos autores. En especial, Johnston (17) argumenta que la conclusión de Boulding sobre los ahorros de las unidades económicas de producción sería válida tan sólo si las decisiones de distribución de dividendos adoptarán la forma de pagos provisionales, es decir, si se realizarán antes de finalizar el período de tiempo en el que fueron ganados, puesto que de lo contrario no estaría en la facultad de las unidades económicas de producción el variar sus *stocks* monetarios, ya que los dividendos del período habrían sido ya distribuidos. Johnston concluye que el modelo de Boulding carece por completo de realidad y que es absolutamente inaplicable a la práctica.

Sin embargo, el análisis de Boulding representa un valiente intento por romper los moldes de la consideración microeconómica, y pretende desarrollar la aplicación de la Teoría General de Keynes al terreno de la distribución de la renta. No por sus resultados, pero sí por su planteamiento y por los nuevos derroteros que abre a la investigación, la contribución de Boulding puede considerarse como altamente positiva.

V. NICHOLAS KALDOR

El modelo de la distribución de Nicholas Kaldor constituye el análisis más representativo de las teorías macroeconómicas de la distribución de la renta, siendo a la vez el más conocido y difundido de todos ellos. Su esquema es el que presenta una mayor elaboración y consistencia teóricas (18).

(16) K. E. BOULDING: *op. cit.*, p. 252.

(17) J. JOHNSTON: "A Note on Professor Boulding's Macroeconomic Theory of Distribution", *The Economic Journal*, LXII, 1952.

(18) N. KALDOR: "Alternative Theories of Distribution", *Review of Economic Studies*, febrero 1956, en especial pp. 83-100. También deben consultarse las publicaciones: N. KALDOR: "A Model of Economic Growth", *The Economic Journal*,

Kaldor comienza estableciendo la proposición de que para que el sistema se encuentre en equilibrio es preciso que la inversión "ex ante" y el ahorro "ex ante" sean equivalentes. Divide luego a la economía en dos sectores: empresarios y trabajadores. Cada uno de estos sectores posee una diferente propensión marginal al ahorro. En estas condiciones, para que el equilibrio del sistema se produzca, se requiere que la distribución de la renta entre ambos sectores sea tal, que origine una cantidad "ex ante" de ahorro equivalente a la cantidad "ex ante" de la inversión realizada. Para toda la economía en su conjunto, el nivel de la renta, así como su distribución, se encuentran determinados por la condición de que el ahorro "ex ante" y la inversión "ex ante" sean iguales.

Kaldor considera de forma separada los dos casos de empleo total y de subempleo. Con respecto al primero, el nivel de la renta real se determina de forma exógena, por un *stock* de capital y por un determinado grado de productividad técnica (aceptando la hipótesis de que el empleo total coincide con la plena capacidad de utilización del *stock* de capital). En un supuesto tal, con el nivel de la renta determinado de forma exógena, la ecuación ahorro-inversión determina las participaciones relativas de la distribución de la renta.

En el supuesto del subempleo, Kaldor estima que las fluctuaciones determinadas de forma exógena de la inversión afectarán al nivel de la renta nacional real, pero no afectarán a su distribución, en cuanto existen bienes de equipo no plenamente utilizados. Para este caso de subempleo, Kaldor sigue, en cierto modo, la teoría de Kalecki.

Por todo ello, Kaldor concentra toda su atención en el caso del empleo total, en el que los factores son utilizados plenamente, y la elasticidad de la oferta de la producción es completamente nula. En este supuesto, el nivel de la renta real se encuentra determinado, y cualquier incremento de la inversión implica un aumento en la relación entre la inversión y la renta nacional y, por consiguiente, un incremento también en la relación entre el ahorro y la renta. Suponiendo fijas las propensiones para ahorrar de ambos sectores o clases económicas, tal incremento origina, si el sistema es estable, una desviación de la renta del grupo que

diciembre 1957; N. KALDOR: "Economic Growth and the Problem of Inflation", *Economica*, agosto 1959; N. KALDOR: "Capital Accumulation and Economic Growth", en *The Theory of Capital*, Nueva York, 1961. Todas las advertencias y notas que se hagan de aquí en adelante se refirirán al primero de los trabajos citados, salvo advertencia en contrario.

posee una menor propensión a ahorrar, al grupo o sector que posee una propensión más alta al ahorro.

Kaldor supone que la fuerza de trabajo posee una menor propensión a ahorrar que las otras clases, supuesto que es perfectamente posible de comprobación empírica. En estas condiciones, un incremento en la inversión, suponiendo siempre la estabilidad del sistema, ocasiona una elevación de los precios, lo cual origina a su vez una disminución en la participación relativa de los salarios en la renta nacional, puesto que las cantidades de trabajo y de capital permanecen fijas. Esta reducción es lo suficientemente importante como para incrementar la tasa de ahorro en una cantidad equivalente al incremento en la tasa de inversión. Si por cualquier causa la tasa de los salarios experimenta una elevación, el nivel de precios debe elevarse todavía más, a fin de alcanzar un resultado similar.

En términos algebraicos, Kaldor expresa su teoría del siguiente modo: partiendo del supuesto del empleo total, designa al nivel de la producción total, que Kaldor considera como dado, por medio de la letra Y . La renta, en el modelo de Kaldor, se encuentra compuesta por los salarios totales, que representa por W , y por los beneficios totales P . Los ahorros totales S , se componen, a su vez, de los ahorros procedentes del sector salarial Sw y de los ahorros procedentes del sector de los beneficios Sp . A continuación, manejando los símbolos anteriores, establece las siguientes identidades:

$$Y \equiv W + P \quad ; \quad I \equiv S \quad ; \quad S \equiv Sw + Sp \quad (19)$$

Kaldor supone también que el volumen de la inversión se encuentra ya dado, y que las funciones de ahorro son de la simple forma siguiente:

$$Sw \equiv s_w S$$

$$Sp \equiv s_p P$$

Sustituyendo a continuación estos valores en las identidades del ahorro y de la inversión, Kaldor obtiene la siguiente ecuación:

$$I = s_p P + s_w S = s_p P + (Y - P) = (s_p - s_w) P + s_w Y$$

(19) N. KALDOR: "Alternative Theories of Distribution", *Review of Economic Studies*, febrero 1956, pp. 94-100.

Realizando un reajuste en los términos de la ecuación anterior, y dividiendo luego ambos miembros de la ecuación por Y , resulta:

$$\frac{P}{Y} = \frac{1}{s_p - s_w} \cdot \frac{I}{Y} - \frac{s_w}{s_p - s_w}$$

Kaldor deduce de esta última ecuación que si las propensiones al ahorro de los trabajadores y de los empresarios se encuentran ya dadas, la participación relativa de los beneficios en la renta dependerá exclusivamente de la relación entre la inversión y la producción total.

De todas formas, para que la ecuación anterior sea determinada, s_w y s_p no deben nunca ser iguales. Pero, como ya hemos visto, Kaldor mantiene la hipótesis de que para que el sistema económico sea estable es preciso que s_w sea siempre inferior a s_p . A la vez, Kaldor hace depender el grado de estabilidad del sistema, de la fracción $\frac{1}{s_p - s_w}$. Kaldor denomina a esta fracción coeficiente de sensibilidad de la distribución de la renta, ya que evidentemente expresa el cambio experimentado por la participación relativa de los beneficios en la renta nacional, como consecuencia de las alteraciones de la inversión con respecto a la producción total (20).

Kaldor considera luego el supuesto de que $s_w = 0$, en cuyo caso la ecuación anterior quedaría reducida a,

$$\frac{P}{Y} = \frac{1}{s_p} \cdot \frac{I}{Y} \quad ; \quad \text{O bien a, } P = \frac{1}{s_p} \cdot I$$

Para las condiciones de este caso especial, la teoría de Kaldor, como él mismo lo reconoce, viene a ser completamente opuesta a las teorías de Ricardo y Marx, en las que los salarios y no los beneficios constituyen una parte residual. Los beneficios se encuentran determinados por las propensiones de los capitalistas a consumir y a invertir.

Quizá la hipótesis verdaderamente fundamental de la teoría de Kaldor consista en que la relación inversión/producto sea absolutamente independiente de los cambios experimentados en las propensiones a ahorrar. Kaldor, valiéndose del sistema utilizado por Harrod, determina la relación inversión/producto como una función de la tasa de crecimiento, que de-

(20) N. KALDOR: *op. cit.*, p. 95

signa por G , y de la relación capital/producto, que representa por v . Kaldor, utilizando estos símbolos, establece la siguiente ecuación:

$$\frac{I}{Y} = G \cdot v$$

Kaldor, interpretando esta última ecuación, afirma que en una situación de pleno empleo continuo, el valor de G debe ser igual a la tasa del incremento tecnológico, más el crecimiento experimentado por la mano de obra, mientras que el valor de v estará únicamente determinado por las condiciones técnicas.

En el esquema analítico elaborado por Kaldor, la participación relativa de los beneficios en la renta nacional P/Y , la tasa de los beneficios P/vY y la tasa real de los salarios W/L —en donde L representa la cantidad de la mano de obra—constituyen funciones implícitas de la relación inversión/producto, siendo esta última determinada de forma independiente de la participación relativa de los beneficios y de la tasa de los salarios.

No obstante, Kaldor señala cuatro causas, en virtud de las cuales la relación inversión/producto pudiera no ser independiente de la participación relativa de los beneficios y de la tasa real de los salarios. Estas causas son las siguientes:

A) La tasa de los salarios reales tiene necesariamente que estar siempre por encima del nivel mínimo de subsistencia, al cual Kaldor designa por w' . En consecuencia, algebraicamente se puede expresar por medio de:

$$\frac{P}{Y} \leq \frac{Y - w'L}{Y}$$

B) La participación relativa de los beneficios en la renta nacional tiene que ser igual o mayor que el nivel, en el cual el capitalista se vea incitado a realizar la inversión. Puede considerarse, pues, como el mínimo de la tasa de beneficio, y al que Kaldor denomina "tasa premio del riesgo", que representa por medio de la letra r . En términos algebraicos, la expresa por medio de:

$$\frac{P}{vY} \geq r$$

C) Lo que podría considerarse como lo mínimo socialmente admisible en la obtención de beneficios, dadas las imperfecciones competitivas

existentes en el mercado. Kaldor denomina a este concepto "tasa del grado de monopolio", y representa por medio de la letra m . Matemáticamente la expresa por

$$\frac{P}{vY} \cong m$$

D) La relación capital/producto no debe ser influida en absoluto por la tasa de los beneficios, puesto que en caso contrario la relación inversión/producto dependería también de la tasa de los beneficios. Kaldor argumenta que si el valor del capital, en términos de los bienes de consumo final, resultara de algún modo alterado por la tasa de beneficios, aún incluso, a cierto nivel de conocimientos tecnológicos, la relación capital/producto no llegaría a ser independiente de la participación relativa de los beneficios en la renta nacional.

Numerosos comentarios ha suscitado la teoría de Kaldor, a la vez que ha sido objeto de ciertas críticas por parte de algunos autores, partidarios en su mayoría del criterio marginalista. De forma especial, Kravis (21) censura a Kaldor el hecho de que haya prestado atención tan sólo a los cambios relativos en las propensiones a ahorrar de los distintos tipos de rentas, y no haya, en cambio, considerado a la ocupación y a otras características socio-económicas de las unidades de consumo, las cuales pueden tener mayor importancia que la descomposición de la renta en ahorro y consumo. Por otra parte, estima que las propensiones a ahorrar no constituyen conceptos lo suficientemente significativos como para la realización de un análisis empírico de la teoría de Kaldor. Basando su argumentación en estudios estadísticos, Kravis afirma que existen grupos receptores de rentas pertenecientes al sector capitalista, que perciben además cantidades muy elevadas del sector laboral.

Sin embargo, contemplando el aspecto positivo del análisis de Kaldor, es evidente que su aportación constituye un gran paso adelante en la elaboración de una teoría macroeconómica de la distribución de la renta. La teoría de Kaldor abre además las puertas para el análisis de la distribución en el ámbito de una economía en crecimiento.

(21) I. B. KRAVIS: "Relative Income Shares in Fact and Theory", *American Economic Review*, diciembre 1959.

VI. SIDNEY WEINTRAUB

Sidney Weintraub, en un ambicioso trabajo (22), es el primer autor en plantear una teoría del tipo de las que se podrían denominar "integracionistas", puesto que pretenden la fusión del planteamiento microeconómico con el punto de vista macroeconómico. El mismo Weintraub, en la introducción de su obra, afirma que el análisis que realiza constituye un intento de erigir, a partir del fundamento microeconómico de la empresa y a través de los conceptos macroeconómicos, una teoría de la distribución funcional de la renta.

En la primera parte de su obra, Weintraub intenta identificar la teoría de la distribución con el criterio marginalista, realizando luego un análisis del comportamiento de la oferta y la demanda totales. Con la consideración de todos estos elementos, Weintraub establece que la participación distributiva de los distintos recursos varía con las productividades medias y marginales de los diversos factores. Realiza, a continuación, un estudio de la renta total de cada uno de los recursos, bajo diferentes tipos de mercado y distintas formas de reaccionar las empresas (monopolio, introducción de innovaciones técnicas, etc.), y establece una serie de relaciones entre la producción, el empleo y la distribución, a través de las variaciones experimentadas por la demanda total.

En la segunda parte, Weintraub estudia las diferentes participaciones distributivas de los salarios, los beneficios, el interés y las rentas. Considera a los salarios como una consecuencia de la productividad del trabajo; a los beneficios, como una resultante de la incertidumbre y de la existencia de contratos; al interés, lo explica a través de la preferencia por la liquidez, expresada de forma especial por los bancos comerciales, y en cuanto a las rentas, distingue dos tipos de las mismas: las rentas ya efectivamente pagadas y que no vienen a ser más que las remuneraciones de factores existentes en cantidad escasa, y las rentas ya adscritas o imputadas, que constituyen un valor determinado "ex post".

Weintraub parte de una serie de hipótesis fundamentales en el desarrollo de su análisis. Estas premisas son las siguientes: los empresarios

(22) SIDNEY WEINTRAUB: "An Approach to the Theory of Income Distribution", Chilton, Filadelfia, 1958. También deben consultarse los siguientes trabajos del autor: "A Macroeconomic Theory of Wages", *American Economic Review*, XLVI, 1956; "The Micro-Foundations of Aggregate Demand and Supply", *The Economic Journal*, septiembre 1957. No obstante, todas cuantas citadas y observaciones se hagan se referirán siempre a la obra citada en primer lugar, salvo advertencia en contrario.

persiguen la obtención del máximo beneficio, existe competencia perfecta en el sistema, fuerza de trabajo homogénea, *stock* fijo de bienes de capital, precios constantes de los factores variables, funciones de producción dadas y salarios nominales fijos.

Weintraub comienza su análisis estableciendo una relación entre las variaciones del empleo y de la producción y, por tanto, de la productividad del trabajo y la distribución de la renta monetaria total. Considera tres tipos diferentes de remuneraciones: salarios, beneficios y rentas fijas. Intenta mostrar, a continuación, cómo la renta total se distribuye entre estas tres partes, cuando la producción y el empleo experimentan un incremento. Matemáticamente, Weintraub expresa esta relación valiéndose de la siguiente ecuación:

$$Z = wN + F + R$$

en la que Z representa a la renta monetaria total esperada, w designa a la tasa de los salarios monetarios; N al nivel del empleo, F a los pagos monetarios realizados a las rentas fijas y R a los beneficios.

A fin de determinar las variaciones de Z , en los distintos niveles de empleo, Weintraub, a partir de la ecuación anterior, establece que (23)

$$\frac{dZ}{dN} = w + \frac{dR}{dN}$$

Determinada de este modo la distribución de la renta nacional, Weintraub establece que las distintas participaciones distributivas de los diferentes tipos de rentas dependen de las variaciones de la renta monetaria total y del nivel del empleo.

Si el empleo y la producción experimentan un incremento proporcional, la elasticidad del empleo con relación a la oferta total será igual a la unidad y, en consecuencia, la participación permanecerá constante. Si, por el contrario, el aumento experimentado por la renta total es mayor que el correspondiente incremento del empleo, la elasticidad de este último con respecto a la oferta total será menor que la unidad, y la participación relativa de los salarios sufrirá una disminución. Y, finalmente, si el aumento del empleo se realiza a un ritmo más rápido que el incremento de la renta total, la elasticidad del empleo con respecto a la oferta total será mayor que la unidad, y la participación relativa de los salarios experimentará un incremento.

(23) S. WEINTRAUB: *op. cit.*, p. 28.

De forma matemática, Weintraub expresa esta relación procediendo a diferenciar del siguiente modo:

$$\frac{d}{dN} \left(\frac{wN}{Z} \right) = \frac{w}{Z} - \frac{w N}{Z} \frac{dZ}{dN}$$

con el fin de establecer la noción de elasticidad de la ecuación de Z , como instrumento para medir las alteraciones de la participación relativa de los salarios, al experimentar una variación el nivel del empleo. Como Z/N constituye los ingresos medios por trabajador, dZ/dN son los ingresos marginales, si se hace que $\frac{Z}{N} \frac{dN}{dZ}$ sean constitutivos del concepto de elasticidad, la elasticidad de Z vendrá expresada por la siguiente ecuación:

$$\frac{d}{dN} \left(\frac{wN}{Z} \right) = \frac{w}{Z} \left(1 - \frac{1}{E} \right)$$

en la que E representa la elasticidad.

De idéntico modo plantea Weintraub la relación entre las demás participaciones distributivas y las variaciones del empleo y de la renta total.

A continuación examina la influencia de la productividad sobre las distintas participaciones distributivas. En un principio realiza su análisis a nivel de la empresa individual, para proceder luego a su extensión al supuesto de todas las empresas de la economía en su conjunto. A nivel de la empresa individual, el trabajo constituye el único factor variable, y si la tasa de los salarios se encuentra dada, la empresa intentará que el valor del producto marginal y la tasa de salarios sean iguales. Por otra parte, al encontrarse dada la tasa de salarios, la participación relativa de los mismos depende del nivel del empleo, y la empresa aumentará su empleo en tanto que la productividad marginal sea lo suficientemente elevada como para obtener un beneficio aceptable. Por consiguiente, de la relación entre la productividad marginal y la productividad media dependerá la participación relativa de los salarios.

Weintraub expresa matemáticamente su pensamiento, planteando la siguiente ecuación:

$$w = \frac{dQ}{dN} P$$

o, lo que viene a ser lo mismo,

$$\frac{dQ}{dN} = \frac{w}{P}$$

en las que w designa la tasa de salarios, Q representa la cantidad, N el nivel del empleo y P el precio.

A continuación, Weintraub designa al producto marginal del trabajo dQ/dN por la letra M , y al producto medio Q/N por la letra A , procediendo luego a calcular el coeficiente de elasticidad, con el fin de determinar las alteraciones relativas del producto, al variar los niveles de empleo. Por tanto, establece:

$$E_{(p)} = \frac{N}{Q} \cdot \frac{dQ}{dN} = \frac{M}{A}$$

Realizando una transposición entre las dos últimas ecuaciones, Weintraub obtiene:

$$\frac{M}{A} = \frac{N}{Q} \cdot \frac{w}{P}$$

en la que Nw es la participación relativa de los salarios, y PQ el valor del producto, y, por consiguiente, la participación relativa de los salarios depende de la relación entre el producto marginal y el producto medio.

Al realizar el paso de una empresa individual al conjunto de todas las empresas del sistema, Weintraub procede a efectuar una ponderación de la productividad de cada empresa individual, por la importancia de la producción de la misma en el producto total de la economía. Por tanto, la productividad total no viene a ser más que la suma de las productividades de cada empresa ponderadas.

Weintraub procede a aplicar idéntico sistema a los otros tipos de rentas, es decir, que la relación entre la productividad marginal y la productividad media es la que determina la tendencia de sus respectivas participaciones relativas en la renta nacional.

Una vez establecidas las relaciones existentes entre el empleo, la productividad y las participaciones relativas de los distintos tipos de rentas, Weintraub plantea el problema de si las variaciones de la distribución de la renta (24) pueden influir en la estructura de la demanda total y, en

(24) S. WEINTRAUB: *op. cit.*, cap. V.

consecuencia, alterar la producción y, por consiguiente, las participaciones distributivas de la renta, es decir, si las variaciones de la distribución pueden influir sobre el equilibrio del empleo y de la producción.

Weintraub plantea de forma esquemática las condiciones determinantes del equilibrio. La demanda total, que representa por la letra D , la descompone: en demanda de bienes de inversión, que designa por D_i , y demanda de bienes de consumo, que representa por D_c . La demanda total, a su vez, debe ser igual a la renta monetaria total Z , la cual se despliega en una doble vertiente: la de la inversión I , y la del consumo C . Valiéndose de la representación matemática, Weintraub establece:

$$D = D_i + D_c = Z = I + C$$

siendo, por otra parte,

$$D_i = I \quad ; \quad D_c = C$$

y estableciendo, finalmente la igualdad

$$D_c = \frac{C + I - S}{D} = \frac{C}{Z}$$

El equilibrio tendrá lugar si la inversión y el ahorro son iguales. En el supuesto de que la inversión fuese mayor que el ahorro, se originaría una situación inflacionaria y, en caso contrario, se produciría una situación de depresión en el sistema.

A través de este simple esquema general, Weintraub puede establecer la influencia del consumo y del ahorro sobre el empleo y el nivel de la producción, y, en consecuencia, determinar los efectos de la distribución sobre la demanda total. Para ello estudia la influencia de las distintas participaciones distributivas de la renta nacional, sobre el ahorro, la inversión y la producción, a los distintos niveles de empleo.

Por otra parte, la demanda de bienes de consumo, en términos microeconómicos, vendrá determinada por las disponibilidades de renta de cada individuo, situado en una determinada situación de activo. Matemáticamente, Weintraub lo expresa por medio de la siguiente ecuación:

$$D_c = c Yd + \lambda A$$

en la que c designa la propensión media a consumir, Yd representa las disponibilidades de renta individuales y λ los posibles desahorros del ac-

tivo A. Las disponibilidades totales de renta, en el plano macroeconómico, correspondientes a un determinado nivel de empleo, vienen dadas por la ecuación

$$Yd = wN + F + kR$$

en la que k representa los beneficios distribuidos entre los individuos, en un período de tiempo determinado. La función de consumo total depende en gran parte del comportamiento de los tres grupos económicos de la sociedad: : fuerza de trabajo, empresarios y titulares de rentas.

La renta total de la fuerza de trabajo viene dada por la totalidad de los salarios. Para una determinada situación de nivel de empleo, los salarios se equiparán exactamente a los gastos de consumo. A partir de esta situación, para un nivel de empleo más bajo, los gastos de consumo excederán a los salarios y se producirá una situación de desahorro, y para un nivel de empleo más elevado, en cambio, los salarios se colocarán por encima de los gastos de consumo, y conforme el empleo siga aumentando, se originará un alza en los precios, y el deseo de mantener el mismo nivel de consumo ocasionará un incremento en los gastos de consumo de la mano de obra. En estas circunstancias se produce una tendencia a la disminución de los salarios reales y, por tanto, la participación relativa de los salarios en la renta nacional experimenta una disminución, mientras que la participación relativa de los beneficios se incrementa en una cantidad equivalente. En la situación final de pleno empleo, las tasas de los salarios permanecen constantes, y todo incremento experimentado por la demanda origina un descenso en la participación relativa de los salarios.

En cuanto a los beneficios de los empresarios, para un incremento determinado del nivel del empleo y de la renta total, experimentan un aumento que viene a ser equivalente, para cada empresa, al producto de multiplicar las cantidades por los índices de crecimiento de los precios, en función del empleo. Por consiguiente, los empresarios presentarán una gran tendencia a incrementar la demanda, lo cual originará un mayor aumento en el nivel del empleo y una productividad marginal más elevada, es decir, procederán a aumentar su consumo a fin de obtener mayores beneficios. Por todo ello, en una situación de aumento del nivel de empleo y de la renta total, la mano de obra deberá adoptar la actitud diametralmente opuesta, es decir, reducir sus gastos de consumo e incrementar su nivel de ahorro, como un medio de defensa.

Y, finalmente, los titulares de rentas de propiedades, si desean mantener sus niveles de consumo, en una situación de aumento de nivel de empleo y de alza de precios, se verán forzados a reducir su ahorro, incrementando sus gastos de consumo, disminuyendo su participación relativa en la renta nacional, que desemboca en ventaja equivalente para la participación relativa de los empresarios.

En el supuesto de que no exista proporcionalidad en las variaciones entre los precios y los salarios (motivada por diversas causas: estructura del mercado, elementos distinto de los salarios en el coste de producción, etcétera), las modificaciones de las distintas participaciones distributivas dependerán de la relación entre los precios y los salarios. Si el alza de los salarios es de mayor magnitud que la experimentada por los precios, los comportamientos de los empresarios y de los titulares de rentas fijas carecen de relevancia, puesto que el consumo creciente de la fuerza de trabajo mantiene también un nivel creciente de empleo, motivando que la participación relativa de los salarios experimente una elevación continua, así como también, de forma secundaria, la participación relativa de los beneficios.

A modo de comentario final sobre la teoría de Weintraub podría afirmarse que su planteamiento resulta demasiado ambicioso, por lo que incurre en ciertos errores en el desarrollo de su análisis. Muchas de las hipótesis de partida de Weintraub restringen en gran parte la validez de su esquema. Los salarios nominales permanecen constantes para una gran mayoría de sus conclusiones, aun cuando permite que los precios varíen. Sin embargo, Weintraub establece las principales relaciones de su sistema en términos monetarios. Sus conceptos son, en general, los utilizados por el análisis del equilibrio parcial, completados por la consideración de la oferta y la demanda totales.

Su exceso en la utilización del método matemático resulta evidente, dándole un carácter meramente simbólico en muchas ocasiones, cuando varios de sus razonamientos resultan perfectamente lógicos y precisos por sí mismos, sin que hubiera necesidad de recurrir a la expresión matemática.

Por otra parte, los aspectos dinámicos de la distribución apenas si son considerados por Weintraub, cuando la variación de los grados de movilidad y la rapidez de los ajustes tienen una gran importancia en el problema de la renta.

Sin embargo, la teoría de Weintraub constituye un esforzado y primer intento de realizar un nuevo planteamiento de la distribución de la renta,

pretendiendo plasmar en un esquema sintético el plano microeconómico y el planteamiento macroeconómico. En términos generales, la aportación de Weintraub resulta interesante y original, en cuanto que abre nuevos horizontes en el análisis de la distribución funcional de la renta.

VII. TEORIAS SOCIOLOGICAS

El análisis de la distribución de la renta ha experimentado una nueva perspectiva y una mayor precisión en su planteamiento, a partir del momento en que se contempló desde el punto de vista macroeconómico. Como consecuencia de ello, el problema de la distribución, en su conjunto, se situó en el límite de la confluencia de la ciencia económica con la sociología. Evidentemente, el estudio de la distribución, así considerado, suscita casi necesariamente representaciones económicas a la vez que representaciones sociales.

Las teorías sociológicas son las que explican la distribución funcional de la renta por medio de la existencia y concentración del poder social y del poder político. Las relaciones de poder se manifiestan especialmente a través de las instituciones sociales y las del Estado. Estas relaciones determinan de forma directa las tasas de salarios, y de forma indirecta, la distribución de la renta. La mayor parte de los autores de esta tendencia estiman que, en una economía capitalista y liberal, los salarios se encuentran en desventaja con respecto a las otras participaciones distributivas de la renta nacional, y que la distribución no puede experimentar variaciones, si no es a través de los cambios que se operan en las relaciones de poder, tanto en el plano social como en el plano político.

Como principales representantes de esta tendencia en la actualidad, podríamos citar a diversos autores. En Francia, bajo la influencia de J. Marchal y J. Lecaillon, autores de la obra más importante y representativa de esta tendencia, puede observarse la existencia de una fuerte corriente doctrinal en favor de la consideración sociológica de la distribución. Numerosos autores comparten, sino en su estricto sentido ni en su total desarrollo, las ideas fundamentales de Marchal y Lecaillon. Podríamos citar entre ellos, como a los más destacados, a Pierre Dieterlen, François Perroux, Jean-Paul Courthéroux, etc. En todos ellos se aprecia una preocupación por los elementos sociológicos de la teoría de la distribución.

Otro tanto podría decirse de Alemania, país en el cual, después de Francia, la consideración de estas ideas goza de una atención más amplia.

Como principales representantes de esta tendencia podríamos citar a Wilhelm Krelle, Eirich Preiser, Hans Peter y K. W. Rothschild.

En Estados Unidos, la moderna escuela de la ciencia del trabajo ("labour economics"), principalmente representada por J. T. Dunlop, Clark Kerr, etc., presta también una gran atención a los factores sociológicos y políticos. Por otra parte, J. K. Galbraith, con su teoría del poder compensatorio, pretende hacer del concepto del poder el núcleo central de la teoría económica. I. B. Kravis se preocupa también de las características socio-económicas de la distribución, insistiendo que pueden tener mayor importancia que la que se les ha concedido hasta el momento presente.

Pero examinemos detenidamente la obra más significativa y representativa de esta tendencia, la llevada a cabo por Jean Marchal y Jacques Lecaillon. Estos autores han acometido la monumental empresa de redactar la obra más extensa y quizá más importante que sobre el tema de la distribución se ha escrito hasta ahora (25).

Desde la publicación de los primeros trabajos sobre la distribución de la renta (26), hasta la aparición del primer volumen de la monumental obra la *Repartition du revenu national*, se aprecia cierta evolución en las ideas de Marchal. Sus tesis iniciales, evidentemente, han experimentado una variación, y su método de análisis así como su pensamiento se han hecho mucho más precisos. Esto puede deberse, en gran parte, a la polémica sostenida por Marchal con sus compatriotas economistas R. Courtin, R. Barre, A. Barrère y a los comentarios interpretativos de P. Dieterlen (27).

El objeto de la obra de J. Marchal y J. Lecaillon consiste en proceder

(25) J. MARCHAL y J. LECAILLON: *La repartition du revenu national*, Medecis, arís, 1958; vol. I: "Les salariés"; vol. II: "Les non-salariés"; vol. III: "Modeles classiques et marxistes". También J. MARCHAL y DUCROS: "The Distribution of National Income", St. Martin's Press, Nueva York, 1968.

(26) El primer y famoso artículo de J. MARCHAL: "The Construction of a New Theory of profit", *American Economic Review*, septiembre 1951. También el trabajo de J. MARCHAL: "Approches et catégories a utiliser pour une théorie réaliste de la repartition", *Revue Economique*, marzo 1952, y J. MARCHAL: "La théorie de la repartition du revenu national et les catégories capitalistes", *Revue Economique*, núm. 1, 1959.

(27) Véanse los trabajos siguientes: R. COURTIN: "De l'ambigüité des critères de distinction à la prétendue opposition de la micro et macroéconomie", *Revue d'Economie Politique*, núm. 1, 1957. A. BARRÈRE: "Redistribution des revenus, Attribution de ressources et Revenu disponible", *Revue de Science Financière*, octubre 1956. P. DIETERLEN: "Approche sociologique et Analyse économique", *Revue d'Histoire Economique et Sociale*, núm. 4, 1956; y "La repartition du revenu national", *Revue Economique*, núm. 2, 1960.

a un análisis del problema de la distribución de la renta nacional en los países de capitalismo más desarrollado. Estiman que no existe en la actualidad y para estos países una teoría general de la distribución en el propio sentido de la palabra.

Definen al fenómeno de la distribución estableciéndolo en los siguientes términos: "La producción es colectiva y el consumo es individual. Los dos se desarrollan sobre los mismos bienes. Del plano colectivo al plano individual, la distribución tiende un puente entre ambos" (28).

Los principios generales a los que se ajusta el espíritu de su obra y las bases de su investigación, J. Marchal y J. Lecaillon los expresan estableciendo, en primer lugar, que "nos esforzamos en principio por integrar en nuestra construcción teórica *todos los procesos* que intervienen de hecho en la distribución de la renta nacional en los países de capitalismo desarrollado" (29). En segunda lugar, acometen "la incorporación a la teoría económica de factores sociológicos" (30). Y, finalmente, la tercera característica de su planteamiento, la constituye "la toma en consideración de la evolución de las instituciones y de los comportamientos" (31).

Los autores expresan, a la vez, la idea de que su aparato de análisis "tiende un puente entre la producción y el consumo, constitutivos de dos extremos en la investigación económica, aun cuando en la práctica se encuentren estrechamente mezclados y dependiendo el uno del otro. Podemos, pues, expresar la esperanza de que nuestro intento, centrado sobre los problemas de la distribución, confeccionado lo suficientemente amplio como para facilitar a las cuestiones de la distribución su más variada y amplia dimensión, así como para proporcionar el fundamento y apoyo para una nueva *economía social*, la cual no vendría a ser un simple apéndice de la mecánica de las cantidades, considerada tan sólo como la verdadera economía, sino una auténtica teoría general de la economía humana" (32).

Una de las ideas en las que Marchal y Lecaillon insisten con mayor fuerza a lo largo de toda su obra es la de que cada sujeto económico posee un comportamiento, y toda teoría que ignore esta verdad esencial carece por completo de realismo. En consecuencia, pretenden evidente-

(28) J. MARCHAL y J. LECAILLON: *La repartition du revenue national*, vol. I: "Les salariés", p. 9.

(29) J. MARCHAL y J. LECAILLON: *op. cit.*, pp. 30-31.

(30) J. MARCHAL y J. LECAILLON: *op. cit.*, p. 33.

(31) J. MARCHAL y J. LECAILLON: *op. cit.*, p. 36.

(32) J. MARCHAL y J. LECAILLON: *op. cit.*, p. 40.

mente la construcción de una teoría positiva de la distribución de la renta, fundada sobre el análisis de los comportamientos.

J. Marchal y J. Lecaillon establecen una división en cinco grupos de las distintas participaciones distributivas de la renta. Esta clasificación está realizada con arreglo al criterio de la integración de los citados grupos en la vida económica. Establecen luego una subdivisión de los mismos en categorías, según la adopción de un comportamiento o actitud homogénea por parte de los sujetos, ya sean éstos personas físicas o instituciones. La clasificación establecida es la siguiente:

Primer grupo: Asalariados, que comprende las categorías siguientes: obreros, trabajadores no manuales (funcionarios, etc.), y plantilla técnica y directiva, tanto de las empresas privadas como de las públicas.

Segundo grupo: No asalariados o titulares de beneficios, el cual se subdivide en las siguientes categorías: empresarios individuales, sociedades privadas y públicas, administradores de sociedades y miembros de las profesiones liberales.

Tercer grupo: Titulares de explotaciones agrícolas, que comprende una sola categoría constituida por ellos mismos.

Cuarto grupo: Prestamistas, grupo que también, como el anterior, comprende también una sola categoría.

Quinto grupo: Beneficiarios de transferencias, que también comprenden una sola categoría (33).

Marchal y Lecaillon afirman que entre estas categorías no existe ninguna barrera infranqueables, pero establecen a la vez que estas categorías son tan sólo válidas para un período de tiempo determinado, que no son tampoco transportables en el tiempo, que es posible que se produzcan ciertos retrasos de adaptación o reajuste y que una delimitación de los períodos de análisis se hace precisa.

Aportan una enorme cantidad de datos históricos y estadísticos sobre la tendencia y evolución de la distribución de la renta entre estos grupos sociales. Y esgrimen una serie de argumentos, en su mayoría de índole sociológica o política, para explicar la evolución de dicha distribución de la renta.

Con relación a las estructuras, en el interior de las cuales se forman las rentas, Marchal estima que éstas presentan una determinada evolución. En efecto, Marchal establece que "en realidad, la distribución de

(33) J. MARCHAL y J. LECAILLON: *op. cit.*, vol. II: "Les non-salariés", p. 381.

la renta se efectúa condicionada por dos series de acciones, a las que designaremos por los términos de *acciones en el interior de las estructuras y acciones sobre las propias estructuras*. Estas dos series de acciones se encuentran estrechamente ligadas las unas a las otras. Toda categoría de participantes que no obtienen de las estructuras existentes la renta que estiman ajustada para la satisfacción de sus necesidades, despliegan un esfuerzo a fin de modificar incluso a las estructuras en sí mismas" (34). El primer tipo de acciones tiende a mantener las estructuras actuales; el segundo tipo, en cambio, provoca acciones originadas por la insatisfacción, tendiendo a transformar las estructuras, y, por consiguiente, son las acciones que realmente tienen importancia.

Se observa en la obra de Marchal y Lecaillon que el fenómeno de la distribución de la renta pasa de ser una consecuencia de la "mecánica de los flujos", típica explicación de las teorías macroeconómicas y de las que hemos denominado integracionistas tipo Weintraub, a ser una resultante de la lucha entre los distintos grupos sociales, por aumentar su participación en la renta nacional.

Finalmente, puede afirmarse que Marchal y Lecaillon pretenden realizar un análisis de conjunto de todos los elementos numerosos y dispersos que determinan y condicionan la distribución de la renta en una sociedad desarrollada moderna, y cuya complejidad y variedad son evidentes. Ambos insisten en resaltar tanto los factores económicos como extraeconómicos que ejercen su influencia en el fenómeno de la distribución.

La obra de Marchal y Lecaillon ha originado una gran profusión de comentarios, publicaciones y críticas. René Gendarme niega (35) a la teoría de Marchal y Lecaillon la característica de generalidad, al considerar que la clasificación de grupos sociales establecida por estos autores no se ajusta a las características de los países subdesarrollados, por lo que estima que dicha división debe ser completada, teniendo en cuenta el nivel de desarrollo alcanzado por cada economía.

También la clasificación de los grupos sociales de Marchal y Lecaillon ha sido objeto de crítica, en cierto modo, por parte de Jean-Paul Courthéoux (36). Este autor propugna una ampliación del espacio y del tiem-

(34) J. MARCHAL: "La théorie de la répartition du revenu national et les catégories capitalistes", *Revue Economique*, núm. 1, 1959.

(35) R. GERDARME: "Réflexions sur les "approches" du problème de la répartition dans les économies sous-développées", *Revue Economique*, núm. 6, 1964.

(36) J. P. COURTHÉOUX: "Répartition et société globale", *Revue Economique*, número 6, 1963.

po, en la consideración de la distribución, que englobe a la sociedad en su conjunto, es decir, el considerar a la sociedad global como un factor también determinante de la distribución. En su trabajo, Courthéoux establece una división de grupos o participaciones distributivas siguiendo la clasificación tradicional de salarios, beneficios, intereses y rentas, distinguiendo una situación normal de una situación anormal o patológica. Courthéoux aboga también por la creación de una sociometría económica.

Por otra parte, la gran cantidad de datos y de cifras íntimamente mezclados con el lanzamiento de nuevas ideas aportan cierto desconcierto a la obra de Marchal y Lecaillon. Además, el planteamiento general, realizado de forma tan amplia, prescindiendo de hipótesis simplificadoras, proporciona, en numerosas ocasiones, más incógnitas que ecuaciones, desembocando en soluciones indeterminadas. También la gran variedad de participaciones distributivas de la teoría de Marchal y Lecaillon reviste de cierta complejidad a su esquema.

Sin embargo, la obra de Marchal y Lecaillon constituye un gigantesco esfuerzo por realizar un análisis de la distribución de la renta bajo un planteamiento sobre bases nuevas y mucho más amplias, pretendiendo abarcar no sólo los factores específicamente económicos y de mercado, sino también teniendo en cuenta los elementos psicológicos, institucionales y sociales que determinan el fenómeno de la distribución.

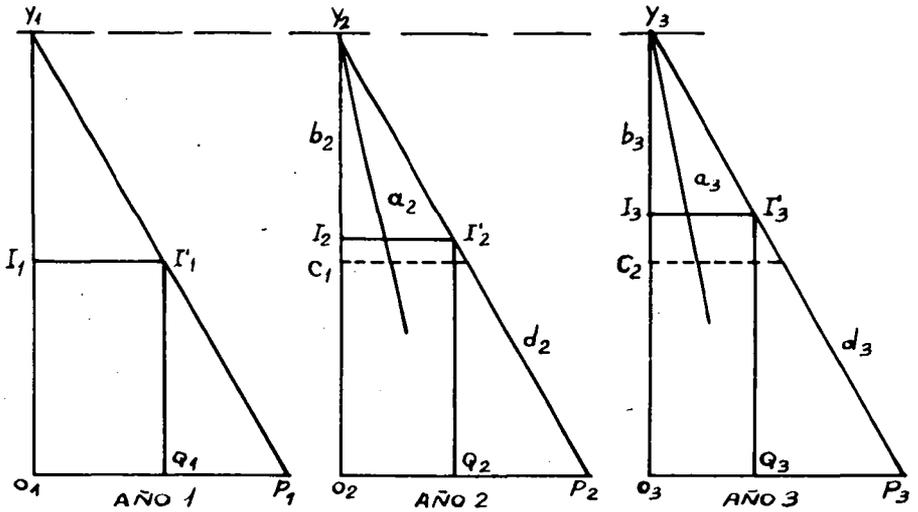
La obra de Marchal y Lecaillon consiste fundamentalmente en contemplar desde una nueva perspectiva y mucho más amplia el viejo problema de la distribución de la renta, en un valiente intento social y humano, cuyas repercusiones posiblemente no queden limitadas al campo específico de la distribución, sino que afecten de modo indirecto a un nuevo planteamiento de la teoría económica general.

VIII. JESUS PRADOS ARRARTE

El profesor Prados Arrarte desarrolla una nueva y original teoría económica dinámica general. El desenvolvimiento de la misma origina una particular repercusión en el problema de la distribución de la renta de marcado carácter macroeconómico. Por esta razón estimamos oportuno proceder a una breve exposición de la misma (37).

(37) J. PRADOS ARRARTE: *Principios de una teoría económica dinámica*, Ariel. Barcelona, 1970.

El profesor Prados pretende resaltar la importancia de la vertiente del gasto, y considera que las teorías del producto y del gasto no son más que dos caras de una misma moneda. Comienza estableciendo las condiciones del equilibrio dinámico del producto. Valiéndose de la representación gráfica adjunta, el profesor Prados determina los principios básicos de una economía dinámica:



FUENTE: *Principios de una teoría económica dinámica*, p. 56.

Cada triángulo de la figura representa un año. OY designa la renta neta, y OP , el gasto neto. YI , la inversión neta, y OQ , el gasto neto de inversión. OI designa a los ingresos destinados a la compra de bienes de consumo y QP representa el gasto de consumo, puesto que P e Y son equidistantes del origen O .

En el año 2 aparece la recta ab . El segmento $I_2 b_2$ mide la inversión del año anterior, es decir $I_1 Y_1$, y el incremento en este año 2 está determinado por $I_2 a_2$, que viene a ser igual al aumento anual de la inversión $Y_2 b_2$, más el aumento correspondiente del consumo $c_1 I_2$. La pendiente de la recta ba muestra la relación capital/producto, es decir, la inversión

precisa para obtener el aumento del producto. El profesor Prados, por consiguiente, establece:

$$I_n a_n = O_n Y_n - O_{n-1} Y_{n-1}$$

Y el funcionamiento del gráfico viene a ser el siguiente: La inversión del año 1, $I_1 Y_1$, origina un incremento del producto en el año 2, que viene determinado por la siguiente expresión (38):

$$O_2 P_2 - O_1 P_1 = I_2 a_2 = I_2 C_1 + Y_2 b_2$$

en la que $I_2 C_1$ es la porción que aumenta el consumo del año 2, e $Y_2 b_2$, la parte en que se incrementa la inversión del año 2.

El equilibrio dinámico queda garantizado, puesto que la relación capital/producto, α , constituye una constante, ya que también lo es el coeficiente de inversión, es decir, la relación inversión/producto, β . Y esta constancia de ambas relaciones viene a constituir la condición básica del equilibrio dinámico, puesto que el producto de las mismas determina la tasa de desarrollo I_p .

El aumento del producto de cada año se determina por medio de la ecuación:

$$P_n = P_{n-1} + \alpha n-1 \cdot I_{n-1}$$

Una vez hallado P_n , se determina automáticamente I_n , a través de la ecuación siguiente:

$$I_n = \frac{P_n}{\beta n}$$

Y estas dos últimas ecuaciones son las que impulsan los movimientos del modelo representado gráficamente en la figura y determinan, en consecuencia, el equilibrio dinámico.

Pero el profesor Prados establece dos condiciones para que este equilibrio se produzca: a) Estabilidad de la tasa de crecimiento del producto, i_p , que no viene a ser más que una consecuencia de la estabilidad de las relaciones α y β ; b) Identidad de las tasas de crecimiento del producto i_p , de la inversión i_i , y del consumo i_c , lo cual también es una consecuencia de la constancia de α y β .

A continuación pasa el profesor Prados a establecer las condiciones

del equilibrio dinámico del gasto. Pero en esta vertiente del gasto no existen las relaciones propias de las ciencias naturales, sino solamente propensiones a consumir, a ahorrar, etc., las cuales deciden y determinan el aumento del gasto total.

Ahora bien, una relación fundamental dentro de la vertiente del gasto está constituida por el multiplicador del gasto autónomo de inversión, el cual viene dado por la relación $\frac{I_n a_n}{Y_n b_n}$, y que es una constante.

Por otra parte, el multiplicador del gasto viene a ser recíproco de la propensión marginal al ahorro. Designando por K al primero y por S_m a la segunda, se puede establecer que

$$K = \frac{1}{S_m}$$

Con todos estos instrumentos conceptuales en la mano, el profesor Prados pasa a establecer las condiciones fundamentales de su esquema. El gasto de un período n viene a ser el gasto del período anterior más el producto del gasto autónomo del período en curso de evolución, multiplicado por el multiplicador. Designa a G_n como el gasto del período n , y a $G_n a_n$ como el gasto autónomo del mismo período, estableciendo que

$$G_n = G_{n-1} + G_n a_n \cdot K$$

ecuación que mueve las cifras totales del gasto, al igual que la ecuación del producto. Por consiguiente, en una situación de equilibrio dinámico, los resultados de ambas ecuaciones deben ser idénticos. Por tanto, el profesor Prados establece la ecuación fundamental de su modelo:

$$\alpha_{n-1} \cdot I_{n-1} = G_n a_n \cdot K n$$

fórmula en la cual se establece que la inversión de un período, multiplicada por la relación producto/capital, es igual, en equilibrio, al aumento del gasto autónomo entre los dos períodos n y $n-1$, multiplicado por el multiplicador.

El profesor Prados establece también el sistema de ecuaciones de la vertiente de la producción y de la vertiente del gasto. Las ecuaciones del producto, en condiciones de pleno empleo, establecen un límite físico para el crecimiento del producto, y las ecuaciones del gasto indican cómo dicho gasto llega a hacerse igual al producto.

Resumiendo, en condiciones de empleo total, la teoría del profesor Prados, en sus propias palabras: "el segundo miembro de la expresión (última) es cierto sólo en tanto que sea "ex-ante", $S_n = I_{n-1}$, es decir, que el ahorro del período n sea igual, "ex-ante", a la inversión del período $n - 1$. Pues si "ex-ante", $S_n = I_n$, K no realizaría una multiplicación neta, ya que multiplicaría y "desmultiplicaría" al mismo tiempo al gasto y al ingreso autónomo "ex-ante". Para que sea cierto el segundo miembro de la citada expresión es necesario lo dicho, pues de lo contrario, si $S_n = I_n$ "ex-ante", se tendría una equivalencia del gasto de inversión y del ahorro "ex-ante", que se multiplicaría y se "desmultiplicaría" por K :

$$(I_n - I_{n-1}) \cdot K - (S_n - S_{n-1}) \cdot K = 0$$

lo que significaría que el segundo miembro de la expresión (citada) carecería de valor. Sólo si S_n "ex-ante" es igual a S_{n-1} "ex post", o sea, a I_{n-1} es cómo el segundo término del primer miembro de la última expresión se hace cero, pues la expresión entre paréntesis será $(S_{n-1} - S_{n-1})$, se cumple la ecuación $\alpha_{n-1} \cdot I_{n-1} = G_n \cdot K_n$ que asegura el cierre del sistema" (39).

"Con lo dicho se han terminado de definir las condiciones generales en las que las ecuaciones del producto serán iguales a las del gasto. El sistema debe obedecer a una condición esencial del equilibrio dinámico, consiste en que la nueva inversión rinda un incremento del producto que sea igual al resultado de multiplicar el aumento de aquella inversión por el multiplicador. En el equilibrio dinámico, a medida que condiciones técnicas aseguren el aumento del producto, debe crecer *pari passu* el gasto para comprarlo a *precios constantes*, y este crecimiento del gasto total se hará posible por la multiplicación del gasto inicial de inversión efectuado para fortalecer la capacidad de producción."

"Viceversa, en una economía en la cual existen recursos desocupados, la expansión del gasto puede llevar a un fuerte crecimiento del producto, por el crecimiento de α , si la oferta es elástica en los renglones fortalecidos por la expansión de la demanda."

"Es necesario ahora llamar la atención sobre el hecho de que si bien se ha argumentado más arriba como si no hubiera otros gastos autónomos que los de inversión, se suman a ellos en la práctica los del sector público, los de exportación y los provenientes de aumentos colectivos de salarios. La adición de todos estos gastos autónomos multiplicados por

(39) J. PRADOS ARRARTE: *op. cit.*, pp. 119-120.

sus multiplicadores correspondientes, es lo que representan el segundo término de la ecuación $\alpha_{n-1} \cdot I_{n-1} = Ga_n \cdot K_n$, y esa adición ha de ser igual a $\alpha_{n-1} \cdot I_{n-1}$, en condiciones de pleno empleo, si se ha de mantener el equilibrio dinámico.

"Se deduce de lo anterior que el equilibrio dinámico se consigue con incrementos de la producción física seguidos de cerca por efectos multiplicadores del gasto inicial que permiten adquirir la producción acrecentada a los precios corrientes, financiando su adquisición *a posteriori* mediante nuevos ahorros o ingresos públicos. Todo ello funciona como flujos paralelos que tienden al equilibrio dinámico, en los que los "empujones" *ex-ante* se siguen por reacciones *ex post* capaces de mantener el equilibrio" (40).

Este esquema económico dinámico general planteado por el profesor Prados tiene una particular repercusión en el terreno específico de la distribución de la renta. En efecto, el capital formado con arreglo al mecanismo anterior origina, debido a la defectuosa distribución de la renta, una saturación de las necesidades de los empresarios, y, como consecuencia, el ahorro se hace mayor que la inversión, y la producción mayor que el gasto, es decir, que $\alpha_{n-1} \cdot I_{n-1} > I_{n-1}$.

Por consiguiente, con arreglo a la teoría del profesor Prados, el consumo de las masas trabajadoras debe experimentar un incremento constante con una elevación continua del nivel de vida. Sólo así podrá realizarse la igualdad establecida en la ecuación fundamental de su sistema. En este sentido, la teoría del profesor Prados viene a suplantar las tesis mantenidas por Nurkse, ya que este último veía tan sólo en la exportación de la producción nacional, con el fin de abastecer un mercado ya hecho de un país desarrollado, el punto de despegue y arranque para una economía estacionaria.

La aplicación de la teoría del profesor Prados al ámbito de la distribución de la renta originaría, en consecuencia, el principio de que la participación distributiva de los salarios en la renta nacional, en términos relativos, experimentará un incremento continuo. Principio que se ajusta con cierta fidelidad a la realidad actual de las sociedades modernas.

En el esquema trazado por el profesor Prados, la distribución no viene a ser más que el puente que une a la producción con el consumo, es decir, el principio que iguala a los dos miembros de la ecuación fundamental de su sistema.

(40) J. PRADOS ARRARTE: *op. cit.*, pp. 120-121.