

ESTUDIOS

Los elementos éticos e ideológicos subyacentes a la teoría neoclásica de la distribución

Por Jean-Claude SAILLY
Profesor de Economía en la Facultad Libre
de Ciencias Económicas de Lille

*«En ningún otro campo de la investigación se utilizó
un aparato estadístico tan masivo y refinado para tan me-
diocres resultados.»*

W. LEONTIEF

Pese a sus lagunas, la teoría neoclásica sigue siendo enseñada de manera prioritaria en nuestras instituciones de enseñanza. Nuestros estudiantes están sumergidos durante toda su formación en un universo que muy rápidamente llega a serles familiar y que, a menudo, ya no está más puesto en cuestión: un universo en que se mezclan desordenadamente las funciones de producción, las curvas de indiferencia, las productividades marginales de los factores de producción, el criterio de maximalización de la ganancia y de la utilidad, los rendimientos constantes a escala, el equilibrio del consumidor y el del productor, las curvas de la oferta y la demanda en el mercado del trabajo, la hipótesis de competencia perfecta, etc... Expresada la mayoría de las veces en un idioma matemático sofisticado que realza su prestigio y aumenta su imagen científica, la teoría neoclásica se presenta generalmente como una herramienta para el análisis, con implicaciones éticas o ideológicas neutras, pretendiendo ser de tipo instrumental la concepción subyacente de la ciencia económica.

Nos podemos preguntar, sin embargo, si esta ambición de neutralidad ética, esta pretensión de escapar totalmente a la ideología, se pueden verificar con los hechos. De cara a elecciones éticas y a la adopción de una determinada visión del hombre y de la sociedad, la ciencia económica ya no puede ser neutra en tres tipos de cuestiones: en su manera de concebir su propio objeto; en su modo de reconstitución bajo forma abstracta de los mecanismos concretos que debe explicar; en las conclusiones que se sacan de la teoría en lo que se refiere a los objetivos en materia de organización de la sociedad en el orden económico y social.

J. C. SAILLY

Para examinar esta cuestión recordaremos primero cómo se presenta la teoría neoclásica de la distribución. Esta exposición será breve, pues no se trata aquí de ofrecer una visión completa y matizada de las diferentes corrientes neoclásicas: nos limitaremos a repetir el núcleo de la argumentación neoclásica en su forma más tradicional; insistiremos, en cambio, sobre la concepción de la ciencia económica subyacente y sobre la manera cómo los autores marginalistas han construido su aparato analítico.

En un segundo tiempo, examinaremos la legitimidad de la teoría neoclásica, en la consistencia de su cuerpo de hipótesis, en la coherencia interna de su raciocinio y en su grado de aplicabilidad a los fenómenos económicos reales.

Los materiales acumulados en el transcurso de estas dos primeras partes permitirán sintetizar los elementos éticos e ideológicos contenidos en la enseñanza de la teoría neoclásica de la distribución y esto: al nivel de la concepción subyacente de la ciencia económica; al nivel de las conclusiones basadas en raciocinios de los que la segunda parte habrá enseñado la incoherencia lógica; y, finalmente, al nivel de las enseñanzas fundadas en los aspectos menos criticables de la teoría (1).

I. RESUMEN DE LOS ASPECTOS ESENCIALES DE LA TEORÍA NEOCLÁSICA DE LA DISTRIBUCIÓN

Sin entrar en el detalle de las escuelas de pensamiento (el modo de proceder de WALRAS difiere sensiblemente de los adoptados por K. WICKSELL, A. MARSHALL o J. B. CLARK), expondremos aquí las grandes intuiciones que subyacen al esquema neoclásico. Esta evocación introducirá la presentación de los principales determinantes que fijan la distribución de las rentas, tanto a nivel de las partes globales como al de las escalas de remuneración. Será entonces útil reunir las conclusiones inducidas por el raciocinio neoclásico.

I.1. Entre las principales ideas que constituyen el fundamento del enfoque neoclásico, retendremos las que permiten la comprensión de la teoría de la distribución.

I.1.1. La primera se refiere al objeto asignado a la ciencia económica. Mientras la escuela clásica (cuyas dos figuras más destacadas son RICARDO y MARX) hacía hincapié en los problemas del crecimiento y de la distribución, el abandono de la teoría del valor trabajo (basada en los costes de producción) en beneficio del valor utilidad (basada en elementos subjetivos) y las amenazas que el previsible agotamiento de las minas de carbón a fines del siglo XIX hacía pesar sobre el crecimiento, hicieron que los fundadores de la escuela neoclásica despreciasen la cuestión del

(1) El conjunto de esta aportación debe mucho a las observaciones y sugerencias de Michel FALISE.

crecimiento y la de la distribución, que es el fruto de la primera (MARX) o su condición (RICARDO), en beneficio del análisis de los estados estacionarios. Se vislumbra desde ese momento que, en tal contexto, el problema digno de interés llega a ser el de la asignación óptima en el futuro, de los recursos escasos.

Desde esta perspectiva, se comprende que se haga hincapié en la noción de escasez, puesto que ésta describe el universo económico en el que el mundo se encontraba sumergido. Una de las herramientas más operacionales en este tipo de problemas es el cálculo marginal, puesto ya a punto por VON THÜNEN y GOSSEN. Además, puesto que el objeto de la ciencia económica es determinar la mejor asignación de recursos dados en función de necesidades también dadas, el sentido de la evolución del análisis por desarrollar se deduce lógicamente: conviene partir de la demanda de los consumidores, que llega a ser así el primer elemento de la progresión lógica. Es a lo largo del proceso de producción cuando se resuelve, de paso, el problema de la distribución. Esta última cuestión es, por tanto, doblemente secundaria: primero porque la demanda de factores de producción se deriva de la demanda de bienes acabados; y, por otra parte, porque el valor de los servicios de los factores que entran en la producción se mide en función del valor de los bienes en cuya fabricación colaboran.

I.1.2. Una segunda concepción esencial de los neoclásicos toca a la naturaleza de las relaciones que la actividad económica genera entre los hombres. La teoría del valor utilizada les lleva a privilegiar un enfoque individualista. Este, más la hipótesis de competencia pura y perfecta (que es en parte el resultado de ello) lleva a suprimir la noción de grupo o de clase: el análisis únicamente toma en cuenta las interacciones entre los individuos. Es así como la noción de conflicto se exagera pero sólo a nivel individual. Efectivamente, puesto que una vez conocidos los datos, todos los participantes en el intercambio se enfrentan en la competencia, estos conflictos deben desaparecer en un equilibrio final que satisface a todo el mundo y elimina, pues, por lo menos teóricamente, toda tensión. Las consecuencias de esta perspectiva son múltiples: tendremos la oportunidad de volver a hablar de alguna de ellas. Conviene ya recalcar una: puesto que, al iniciar el análisis, se parte de dos tipos de datos que escapan al ámbito económico, es decir, por una parte de las preferencias *individuales* de los agentes (en términos de bienes de consumo, en términos de elección entre trabajo y ocio, en términos de elección entre el presente y el futuro), y, por otra parte, las relaciones *técnicas* de producción (es decir, las cualidades respectivas de los diferentes factores de producción) y puesto que se da como criterio de acción un principio *universalmente* observado—cada uno actúa en función de su interés—entonces el proceso intelectual que pone en evidencia las leyes *abstractas* del intercambio resultante de estos datos de base, es aplicable a *cualquier otra situación* en el tiempo y el espacio. Dicho de otra manera, el análisis neoclásico tiene la ambición de poner en pie un raciocinio que escape a las contingencias históricas de tal o cual sistema.

I.1.3. Es importante, finalmente, subrayar una tercera orientación de la escuela neoclásica, que es esencial para comprender su teoría de la distribución de las rentas. Se trata del papel asignado a los factores de producción y al ahorro. Mientras los clásicos se negaban a considerar al capital como un factor de producción idéntico al trabajo o a la naturaleza, los neoclásicos hacen esta asimilación. Para ellos, la tierra, el capital y el trabajo son unos «factores» de producción que, a títulos diferentes, aportan una colaboración en el proceso de fabricación y, por tanto, merecen una remuneración. Además, al menos para los factores capital y trabajo, se observa que la puesta a disposición de estos factores implica, para los que los detentan, un cierto sacrificio (lo que es evidente para el trabajador) o cierta espera, un aplazamiento del consumo, para el propietario de un capital financiero que consiente a prestarlo. Es, pues, normal que estos «costes» sean remunerados. La idea que se desprende de todo ello es que, puesto que todos los «factores» aportan algo, puesto que esta aportación cuesta algo a sus poseedores, cada propietario de factor puede ser tratado según una *idéntica* norma.

Si a todo lo anteriormente dicho se añade que es el ahorro el que crea la inversión, entonces descubrimos la importancia de los ahorradores en tal problemática: en la igualdad de las aportaciones la que ofrecen los ahorradores genera una simpatía particular.

Una vez recordadas estas grandes orientaciones de la teoría neoclásica, podemos presentar brevemente cómo se determina la distribución entre los diferentes participantes en el proceso de producción.

I.2. Entre las diferentes maneras de exponer la teoría neoclásica, la más corrientemente utilizada es la que hace referencia a la concepción de WALRAS. Recogeremos aquí esta línea de presentación, puesto que es la que se suele proponer a los estudiantes de nuestras instituciones. Nos limitaremos a una exposición muy simple de la teoría, siendo lo más importante el subrayar las hipótesis y el extraer los mecanismos esenciales.

El método más frecuente consiste en imaginar lo que pasa en el marco de una firma «representativa» que alcanza un equilibrio durante un largo período y transponer ese análisis al nivel de una economía global que tiende hacia aquella misma situación global.

I.2.1. Pongámonos primero en el marco de una firma representativa. Conviene recordar algunas hipótesis cruciales para la continuación del raciocinio:

- la competencia perfecta reina en todos los mercados;
- en consecuencia, la demanda que se dirige al empresario está dada, es independiente de las decisiones de éste: el precio del *output* está así fijado;
- la oferta de los factores disponibles está dada (admitamos que sólo

haya dos factores, el capital y el trabajo). El precio de estos factores está fijado en cada uno de los mercados en los que se presentan;

- existe para cada bien y servicio una función de producción. Esta última es un dato *técnico* y es *exógena* al sistema. Indica qué producto *máximo* se puede sacar con combinaciones diferentes de factores o describe cómo unos flujos de servicios de los factores (cuyos stocks se miden en *cantidades*) dan lugar a *cantidades* de productos;
- los rendimientos no son proporcionalmente crecientes.

Una vez planteadas estas hipótesis, el raciocinio prosigue de la siguiente manera:

Frente a las demandas individuales que proceden de consumidores racionales que desean maximalizar su utilidad en la adquisición de bienes disponibles en el mercado, el productor dispone de medios de producción que puede procurarse en el mercado de los factores. Los ingenieros de la firma son capaces de determinar (se trata de una cuestión técnica) qué cantidades de *output* pueden producir las diferentes combinaciones de *inputs* previstos. Es así como construyen la función de producción marginal de cada factor (expresándose esta última en unidades físicas). Pueden también medir el grado de intercambiabilidad de los factores, particularmente mediante la magnitud llamada elasticidad de sustitución: cuanto más son recíprocamente sustituibles los factores, tanto más aumenta el valor de esta elasticidad.

Si se da ahora el precio del capital y el precio del trabajo, constatados en el mercado (precios que constituyen costes para el empresario), resulta fácil demostrar matemáticamente que el criterio de rentabilidad económica (consistente, bien en minimizar los costes en la producción de una cantidad dada de *output*, bien en maximalizar la cantidad de producto que puede ser conseguida con un volumen dado de gastos) queda satisfecho cuando la relación de las productividades marginales es igual a la relación del precio de los factores es decir, cuando la productividad marginal del último franco gastado es la misma para cada *input*.

Si, felizmente, se hace intervenir el precio del *output*, el criterio de maximalización de la ganancia queda convalidado cuando cada factor de producción está empleado de tal manera que su productividad marginal en valor sea igual a su precio.

Se ve, pues, que las cantidades demandadas de factores dependen de su precio (fijado en el mercado de trabajo). Los valores relativos globales son el producto de estas cantidades por estos precios. Si se hace variar los precios relativos de los factores, y por tanto las cantidades pedidas de estos factores, la evolución de las partes relativas depende del valor de la elasticidad de sustitución (2).

(2) Esta indica, efectivamente, cuál es la reacción de la relación capital/trabajo a la variación de la relación precio del trabajo/precio del capital.

J. C. SAILLY

1.2.2. Este modelo micro-económico puede ser transpuesto al plan global: en lo sucesivo los precios de los *inputs* y los de los productos ya no son dados. El método riguroso de exposición consiste en construir un sistema de equilibrio general en el que todos los precios y todas las cantidades se fijan simultáneamente (es el equilibrio general de WALRAS, desarrollado y mejorado por G. DEBREU, K. J. ARROW, H. SCARF, M. ALLAIS). De manera más simple, se suele echar mano de la función de producción agregada, comportándose la economía global supuestamente como una firma en competencia perfecta, buscando maximalizar su ganancia social.

En ausencia de progreso técnico, las tasas de remuneración se fijan al equilibrio de tal manera que la tasa de salario y tasa de ganancia sean iguales a su productividad marginal en valor. La parte relativa de un factor es constante, creciente o decreciente según el valor de su elasticidad de sustitución.

La toma en cuenta del progreso técnico conduce a unos refinamientos del análisis que no pueden ser presentados dentro del marco de esta aportación. Limitémonos a decir que el espíritu de la teoría hace pensar que los cambios técnicos mejoran de manera diferenciada las cualidades de cada factor y, por tanto, las demandas correspondientes, así como las tasas y las partes de remuneración que se les otorgan.

Nos queda finalmente introducir el análisis del crecimiento. Este ha sido principalmente estudiado en el marco de un concepto de gran valor por la sencillez del raciocinio: el crecimiento equilibrado. En esta hipótesis, los resultados conseguidos no han sido modificados hasta el presente. Conviene añadir que el principio de la determinación de la tasa de inversión por la tasa de ahorro debe normalmente traer aparejado un crecimiento equilibrado de pleno empleo.

I.3. Antes de proceder al examen de la legitimidad y de las implicaciones desde el punto de vista ideológico de la teoría neoclásica, es importante reunir en forma lapidaria los elementos más destacados del modelo:

- la ambición de la ciencia económica se limita a la búsqueda de la asignación óptima de recursos escasos en función de objetivos previamente definidos;
- uno se sitúa en un mundo de competencia perfecta, en el que el pleno empleo debe necesariamente realizarse (no hay, por tanto, paro duradero), y en el que los rendimientos marginales son decrecientes o constantes. Los fenómenos monetarios son poco analizados: se lleva fundamentalmente el análisis en términos reales. El futuro se concibe de manera casi cierta;
- al iniciar el raciocinio, se da la preferencia a los consumidores y a

los suministros de factores (en particular al *stock* de capital). Estos se miden en unidades físicas;

- el análisis se desarrolla a partir del consumidor. Las leyes de la distribución son secundarias;
- cada agente económico es propietario de factores de producción. La fuerza de negociación relativa de cada uno de ellos depende únicamente de la cantidad y de la calidad de la aportación de este factor al proceso productivo. Las tasas de remuneración se fijan, pues, en función de las productividades marginales de estos factores.

Así enseñada, la teoría neoclásica de la distribución conduce a cierto número de conclusiones que son a menudo presentadas en manuales o en los cursos, pero que otras veces se consideran sólo implícitamente. No resultará inútil reunir las más importantes de ellas.

En el modelo neoclásico, se dispone de un instrumental muy elaborado en que se puede observar una concatenación lógica y rigurosa. La formulación matemática extremada con la que, desde los orígenes de la teoría, se hizo el análisis, contribuye enormemente a reforzar su carácter indubitable, a ampliar sus conclusiones al conjunto del sistema económico, a provocar la admiración y el respeto de los estudiantes y a desviar su espíritu crítico del cuerpo de hipótesis que subyace al raciocinio en beneficio de la asimilación de las dificultades generadas por la complejidad de la construcción formal.

De aspecto riguroso, el modelo es, a su vez, atractivo, en la medida en que se sacan soluciones óptimas que se supone deben satisfacer a todos los participantes, teniendo en cuenta su fuerza relativa. Es, además, simpático, puesto que permite evitar el derroche de los recursos, y, es por tanto, funcional, al mismo tiempo que asegura cierta justicia distributiva en el reparto, puesto que cada uno recibe en función de su rendimiento: la eficacia económica y las preocupaciones éticas se conjugan, pues, armoniosamente.

Puesto que la teoría supone la competencia perfecta, resulta lógico que en su nombre se condenen todos los obstáculos a tal tipo de comportamiento. Esto es válido desde el punto de vista de la ausencia de competencia entre las firmas. Pero lo es también para los eventuales acuerdos entre trabajadores y para el hecho sindical. El debilitamiento de la competencia y, por tanto, el sindicalismo, no sólo constituyen fenómenos ajenos a la teoría, sino que deben ser combatidos como contrarios a la eficacia económica.

En esta perspectiva, la acción del Estado debe permanecer muy discreta y limitarse a restaurar las condiciones de la competencia. Cualquier acción redistributiva que sea susceptible de iniciar aquel, altera la belleza del edificio que se acaba de construir y reduce el campo de aplica-

J. C. SAILLY

ción de la teoría. Existen motivos, pues, para estar recelosos con respecto a prácticas que disminuyen el alcance explicativo del modelo.

Es finalmente una doctrina muy neutra desde el punto de vista de los sistemas sociales concretos. Se admite que la repartición es el fruto de una lucha, pero ésta sólo toma en cuenta las proezas técnicas de los diferentes participantes. He aquí el criterio más objetivo que se pueda imaginar. Los poderes relativos están únicamente en función de las aportaciones de cada uno. En la lucha para la distribución de la renta, el propietario de capital únicamente puede avanzar en la productividad de las máquinas compradas con este capital, de la misma manera que el trabajador únicamente puede pretender al fruto del trabajo de sus manos. Excepto estas respectivas productividades, los factores de producción no tienen nada que les diferencie en el terreno del poder: por costumbre o por comodidad, se dice que son los empresarios quienes alquilan el servicio de los trabajadores a cambio de un salario y quienes organizan la producción. Pero se podría decir también que son los asalariados quienes alquilan capitales a cambio de un interés y quienes contratan a los empresarios a cambio de una ganancia: el ingreso que les correspondería sería el mismo que el salario que hubieran percibido en un sistema de salariado.

Nos encontraríamos así ante una teoría políticamente neutra, universalmente aplicable, que reconcilia la justicia y la eficacia, que busca ante todo el bienestar del consumidor, formulada en un impresionante aparato matemático, y que reduce el problema de la distribución a una cuestión de mero cálculo económico. He aquí lo que no podía dejar de convencer a nuestros estudiantes.

Como lo dice C. E. FERGUSON [1], página 4, «la unidad lógica de la teoría del equilibrio general es magnífica y, una vez que se ha recorrido el camino a través del modelo completo, uno puede tomar sus distancias y admirar su belleza». Sin embargo añade a continuación: «¡Pero es lo único que se puede hacer!»

¿Es que todo el atractivo de la teoría neoclásica no sería más que aparente?

II. LEGITIMIDAD DE LA TEORÍA NEOCLÁSICA DE LA DISTRIBUCIÓN

Para emitir un juicio sobre la validez de la teoría neoclásica, se deben examinar tres preguntas. ¿Es que el cuerpo de hipótesis admitido como punto de partida traiciona la realidad? ¿Está la teoría exenta de incoherencias lógicas? Y, finalmente, ¿consigue darnos una explicación pertinente de lo que se observa en la vida económica concreta?

II.1. En primer lugar, conviene constatar que ciertas hipótesis cruciales admitidas como punto de partida del esquema neoclásico no se verifican en la realidad.

La primera se refiere a la naturaleza de los rendimientos de escala o marginales. Para que la teoría sea válida, es necesario que los rendimientos sean decrecientes o constantes. Si estos últimos fueron crecientes, la aplicación del raciocinio marginalista significaría para el empresario una pérdida máxima y no una ganancia máxima (3). Ahora bien, los autores coinciden en pensar con J. ULLMO [2] que «la experiencia moderna de las industrias de transformación (lo que se designa bajo el nombre de sector secundario) que no tropiecen con recursos naturales limitados como la explotación de las minas, enseña que el rendimiento así definido es creciente en las condiciones normales de la explotación» (4).

La segunda hipótesis que se trata de criticar se refiere al grado de competencia observado en la economía. Varias observaciones deben hacerse al respecto.

— Primero, hay que recordar que la validez de la teoría neoclásica exige la competencia perfecta. En su edición de 1963, HICKS [5] lo recuerda con fuerza (5). Todos los defensores de la teoría admiten, sin embargo, que vivimos en un mundo caracterizado por la competencia imperfecta o el oligopolio. Añaden entonces que basta con que la remuneración de cada factor sea proporcional (y no igual) a su productividad marginal en valor. Este modo de operar no es idóneo: HICKS, adepto convencido del enfoque neoclásico, que había adoptado en su obra de 1932 (ver HICKS [5]), la rechaza como ilógica en su edición de 1963. Otros autores consideran que, frente a los oligopolios constituidos por las firmas, se han erigido los oligopolios estructurados por los sindicatos obreros: se tendría así, mediante los poderes compensadores tan apreciados por GALBRAITH, la instauración de una nueva forma de competencia que permitiría que la teoría neoclásica pueda reencontrar un terreno de aplicación (6). Debemos, sin embargo, admitir que esta nueva concepción de la competencia ya no tiene nada que ver con el análisis neoclásico (7): de una competencia entre individuos, hemos pasado a una competencia entre grupos, lo que es contrario al espíritu de la teoría neoclásica que únicamente conoce la adición de comportamientos individuales. Es así como ni las hipótesis de comportamiento ni los esquemas formalizados son aplicables.

(3) Efectivamente, siendo entonces las curvas de coste constantemente decrecientes, la solución «óptima» que consiste en igualar el coste marginal con el ingreso marginal llevaría a la elección de una producción que originaría la pérdida máxima.

(4) Respecto a este punto, se puede consultar M. DESROUSSEAUX [3] y N. KALDOR [4].

(5) «Hemos encontrado un sentido en el que las remuneraciones de los factores tienden a ser iguales al valor de sus productividades marginales, con tal de que haya una diferencia efectiva a la igualación de los precios de los factores entre diferentes utilidades del mismo factor» (página 337).

(6) Ver entre otros J. MARCHAL y J. LECAILLON [6], tomo IV.

(7) Las conclusiones que se sacan de ello son, además, opuestas a las enseñanzas iniciales de la teoría neoclásica: mientras en competencia perfecta, el sindicalismo únicamente puede ser perjudicial o inútil, en competencia imperfecta, sería deseable porque tendería a elevar los salarios reales, de tal manera que se realice la igualdad entre salario y productividad marginal.

— En cuanto a la naturaleza de la competencia ideada por los marginalistas, se impone una segunda observación. Hemos dicho que los diferentes factores únicamente se diferencian por la cantidad y calidad de su aportación; fuera de este aspecto, se miden con armas a priori idénticas. Ahora bien, la evidencia enseña que los propietarios del capital detentan desde el inicio algo más que los trabajadores: por una parte, los bienes de los que disponen les permiten negociar el presente con menores coacciones que las que pesan sobre los trabajadores; por otra, el capital permite esencialmente, adelantando unos salarios relativamente módicos, adquirir los servicios de los trabajadores. Ahora bien, se trata de una posibilidad que, globalmente, no puede ser puesta en cuestión (en el sentido «competitivo» del término) por los trabajadores: si los capitalistas pueden trabajar, la recíproca no es válida por parte de los trabajadores. Dicho de otra manera, la teoría marginalista supone que la competencia se ejerce *entre* los trabajadores y a su vez *entre* los productores y no entre los dos grupos de factores. A propósito de los productores, es seguro que si uno de ellos realiza unos beneficios más importantes que los demás, los capitales van a afluir hasta este sector, disminuyendo así el nivel de las ganancias. Pero, en el plano del *conjunto* de la economía, ¿qué clase de competencia podría hacerse al *conjunto* de los capitalistas que sacaran una tasa de ganancia superior a la tasa de ganancia de «equilibrio» (o sea, determinada por el análisis neoclásico)? No se puede contestar que los trabajadores se negarían entonces a trabajar; los trabajadores se morirían de hambre, mientras los capitalistas podrían, mientras tanto, consumir parte de su capital en espera de que los trabajadores hambrientos volvieran atrás de sus decisiones.

— Otros análisis, clásico, marxista y keynesiano, pretenden, al contrario de la teoría neoclásica, que los productores poseen, además de la productividad de su capital, unas cartas clave que falsean la «competencia» en el sentido neoclásico del término. El hecho de detentar el capital y el poder en la empresa, permite a los empresarios disponer de un cierto «poder de monopolio» en la fijación de los precios: a los costes variables (cargas salariales y materias primas) añaden un margen bruto cuyo importe está en función de su libertad de maniobra en el mercado. Los empresarios controlan también una segunda variable-clave, que es la inversión: son ellos, efectivamente, quienes deciden invertir, siéndoles ampliamente facilitado el financiamiento de la inversión por las ganancias no distribuidas, fuentes del autofinanciamiento. Ahora bien, la inversión ejerce un importante papel en la determinación de la distribución, pues decide de la distribución de los trabajadores entre el sector de los bienes de inversión y el sector de los bienes de consumo, y, por tanto, de la masa de bienes que los trabajadores podrán conseguir con el salario nominal que les ha sido asignado.

De todo lo que antecede sobre la competencia, resalta, pues:

- que la competencia *perfecta* entre *agentes* económicos es absolutamente necesaria para la validez de la teoría neoclásica de la distribución.

- que la noción neoclásica de la competencia excluye la consideración de ventajas no ligadas a la productividad de los factores. Únicamente considera los resultados de la productividad y no se hace ninguna clase de preguntas respecto a los diversos tipos de ventajas personales, culturales o sociales que contribuyen a mejorarlos o que se suman a su acción.
- que el mundo económico que hay que explicar es ajeno a esta clase de hipótesis.

Se podría así pasar revista al conjunto de hipótesis elaborado como punto de partida del raciocinio neoclásico. Solo examinamos dos de ellas, pero podríamos igualmente criticar las hipótesis referidas al comportamiento de los empresarios (8), la transformación del ahorro en inversiones (9), la conducta de las negociaciones salariales en términos reales, etc....

Se constata, pues, que, en un primer tiempo, los neoclásicos imaginan un universo mítico radicalmente diferente de aquel en que vivimos. Elaboran entonces su raciocinio lógico y sacan unas conclusiones de política económica. En un segundo tiempo, vuelven al mundo concreto y aplican su análisis a los fenómenos observados. Si es verdad que las hipótesis planteadas son absolutamente necesarias para la validez de la teoría y si se comprueba que estas hipótesis no son una simplificación cómoda de la realidad tupida y compleja, sino una traición a esta realidad, no se puede entonces pretender explicar la realidad con tal teoría. En ciencias humanas, es indispensable conservar, al nivel de las hipótesis, las características reconocidas como esenciales en el mundo que se debe comprender. No someterse a esta exigencia impide descubrir el mecanismo fundamental del funcionamiento de la economía. Perseverar y preciarse de describir la realidad con tal instrumento resulta ser un acercamiento de tipo claramente ideológico.

¿Es que se puede, sin embargo, al admitir estas hipótesis pese a su falta de realismo, sentar la coherencia lógica de la teoría neoclásica de la distribución? No lo parece.

II.2. Desde los años cincuenta y cinco, múltiples ataques se han realizado contra las incoherencias lógicas del esquema neoclásico. Una querrela muy áspera se desarrolló entre los defensores de la escuela neoclásica, particularmente numerosos en Cambridge, Massachussets, y los partidarios de la escuela neo-keynesiana, que ejercía la mayoría en Cam-

(8) Los neoclásicos piensan que los empresarios buscan maximalizar la ganancia. Se estima hoy que su objetivo es más bien mantener o aumentar su parte del mercado. Si es verdad que la realización de este último objetivo exige cierta cantidad de ganancia, se cree hoy que esta última es más bien deseada como medio.

(9) Los neoclásicos consideran que todo ahorro debe necesariamente encontrar un inversionista por el ajuste de la tasa de interés. Esta hipótesis, absolutamente crucial para los autores porque decide la fijación de la tasa de interés y el mecanismo de obtención del pleno empleo, ha sido definitivamente destruida por el análisis de KEYNES.

bridge, Inglaterra: de ahí el nombre de «querrela de los dos Cambridge» que se dio a este debate. Nos limitaremos a resumir los argumentos esgrimidos en contra de los neoclásicos (10).

Se les reprocha, en primer lugar, el caer en un raciocinio circular debido a la naturaleza de los datos que suponen como punto de partida. Efectivamente, los elementos que son conocidos al inicio del análisis son esencialmente las preferencias individuales de los consumidores y las cantidades de factores de los que dispone cada agente económico. Ahora bien, las primeras son ellas mismas función de las relaciones sociales de producción y, particularmente, de la distribución de la renta. En cuanto a las segundas, definen por sí mismas la distribución de la renta que va a instaurarse. J. ROBINSON [10] señala, efectivamente, que la atribución inicial de los *stocks* decide en gran parte de la distribución final: ésta está ya incluida en la asignación de los factores, dada al inicio: la teoría neoclásica se limita a indicar la manera cómo se plasma la distribución cuando hay equilibrio (11).

Se reprocha también a los neoclásicos el confundir y asimilar en un único concepto varias nociones de capital. El concepto de capital encubre, efectivamente, tres acepciones: existen primero unos *medios de producción físicos* que ayudan al hombre en el proceso de fabricación. Sin lugar a duda, este capital físico aumenta la productividad de los trabajadores y, en este sentido muy preciso, es posible determinar una productividad marginal de los medios de producción. Un segundo sentido de la palabra «capital» se refiere al *fondo de financiamiento* necesario para la puesta en marcha de una producción. Este concepto encubre las sumas de dinero invertidas para comprar unos medios físicos de producción, para adquirir las materias primas y para adelantar el fondo de salarios hasta que la producción llegue al mercado. Es el empresario el que invierte este dinero (capital en el sentido empresarial). Si no tiene esta suma al inicio, la pide prestada a los ahorradores: el *haber* que estos últimos poseen y que consienten en prestar constituye el tercer sentido de la palabra «capital» (en la versión rentista de la palabra) (12).

Tenemos entonces tres conceptos:

- un concepto físico al que se puede atribuir una productividad;
- un concepto financiero, que desborda la contrapartida monetaria del capital físico: por una parte, constituye la contrapartida de otros elementos distintos de los medios físicos de producción (el

(10) El lector encontrará lo esencial de los argumentos presentados en G. C. HARCOURT [7], M. FALISE y J. C. SAILLY [8] y J. C. SAILLY [9].

(11) Un poco como en un campo de presos en que, después de la llegada de paquetes (considerados como regalos), se formaría un equilibrio de precios y cantidades entre las mercancías intercambiadas.

(12) Si es el empresario quien detenta al inicio esta suma, él es, a la vez, rentista y empresario.

anticipo de los salarios particularmente); por otra, corresponde al aspecto «puesta en marcha» de todos estos elementos;

- un concepto financiero, que consiste únicamente en la puesta a disposición de un *haber*.

Se reprocha a los neoclásicos el haber unificado estos tres conceptos, que encubren unas realidades diferentes, en un raciocinio que se puede resumir así: puesto que el «capital» (en el sentido físico del término) es, en sentido propio, «factor de producción», es decir que, asociado al trabajo, crea un suplemento de producto para el conjunto de la sociedad, es normal que reciba una remuneración. Esta va a los propietarios del capital» (en el sentido rentista) y a los que han puesto en marcha (en el sentido empresarial)—las dos nociones, constituyendo el capital financiero—. Esta remuneración (del capital financiero) debe igualar, en equilibrio de competencia, a la parte del producto «imputable» al capital (en el sentido físico). En este tipo de argumentación, se asimilan, pues, el capital físico y el capital financiero, o, si se mantiene la distinción entre los dos conceptos, se admite que es posible pasar, de manera no ambigua, de la noción de capital físico a la de capital financiero. En otros términos, se supone que puede definirse la productividad marginal del capital físico (y ello, sin que sea necesario conocer las leyes de la distribución) y que es esta productividad la que va a medir, hasta determinar, la remuneración del capital financiero, dando así la norma distribuidora.

Ahora bien, en una economía en que los bienes capitales son numerosos y diferenciados, si se razona en términos de capitales financieros, no se puede hablar de su productividad marginal, puesto que ésta se refiere a los capitales físicos, salvo si se vinculan capitales físicos y capitales monetarios. Si se razona en términos de capitales físicos de carácter heterogéneo, sólo se los puede asimilar dándoles una medida común, de carácter monetario. En un caso como en otro, se debe recurrir al denominador monetario. Lo que significa que interviene entonces la estructura de los precios relativos, incluyendo particularmente la de los *factores de producción*.

Ahora bien, darse cierta estructura de los precios relativos de los factores, es decir, de los precios relativos del trabajo y del capital, significa aceptar que la distribución global esté ya terminada, cuando es precisamente esta distribución la que se pretende explicar. En otros términos, la noción de «capital», necesaria a la función de producción neoclásica para determinar la productividad marginal del capital (y por tanto la distribución) supone ella misma que se haya previamente determinado dicha distribución. Nos encontramos de nuevo en un raciocinio circular (13).

(13) Los adversarios de la teoría neoclásica se basaron en esta necesidad de evaluar el capital y en la sensibilidad de esta evaluación a la distribución para demostrar la posibilidad de lo que se llamó «la inversión del capital», es decir, la posibilidad de que a una caída de la tasa de ganancia correspondiera la elección de técnicas menos capitalistas. En este caso, es el concepto mismo de demanda de capital (en el que se basa la teoría de la distribución) el que está amenazado.

J. C. SAILLY

Las principales incoherencias imputadas a la teoría neoclásica pueden resumirse así:

- a) los datos de partida contienen los elementos que explican lo esencial de la distribución;
- b) la tasa de ganancia está relacionada con el capital financiero, mientras la productividad marginal que se supone lo determina está generada por un capital físico no vinculable de manera clara al capital financiero;
- c) la medida de la productividad marginal exige conocer la cantidad de capital. Esta cantidad únicamente puede ser evaluada en unidades monetarias lo que reintroduce el sistema de los precios relativos, y por tanto la distribución.

Si, pues, la teoría neoclásica, apoyándose en hipótesis irreales, introduce ilogismos en el raciocinio que propone, poco se puede esperar de sus capacidades de dar cuenta de la realidad de la distribución.

II.3. Por lo tanto vamos a tratar brevemente este aspecto. ¿Puede decirse, primero, que la teoría neoclásica explica de manera satisfactoria la distribución funcional entre las diferentes categorías de titulares de rentas? Si se admite con la mayoría de los observadores de la realidad económica, que los precios de las empresas se fijan en función del principio de un margen bruto añadido a los primeros costes (siendo negociados los salarios en términos monetarios y estando los márgenes ligados a lo que se estima razonable en la industria considerada) y que, de manera general, no hay pleno empleo ni de los hombres, ni de las máquinas, la aplicación del concepto de productividad marginal ya no permite determinar el equilibrio del productor en términos de cantidades y de precios.

Si es verdad que, por término medio, la masa salarial representa la mitad del valor añadido en las economías modernas, la productividad marginal del trabajo es dos veces más elevada que el salario (14).

¿Cómo explicar a su vez que a igual productividad media los salarios asignados por las empresas europeas a los trabajadores europeos sean mucho más elevados que los otorgados a trabajadores africanos por parte de empresarios instalados en Africa?

En cuanto a las verificaciones inductivas de la distribución funcional global efectuada a partir de las funciones de producción, éstas suponen que los valores observados son el resultado necesario de los procesos de los que se busca extraer las leyes: es así como se parte de la hipótesis de que las tasas de salario y las tasas de ganancia *constatadas* tienen un valor que iguala, por postulado, su productividad marginal respectiva. El

(14) Ver J. ROBINSON [10], página 167.

resultado de este procedimiento parece satisfacer a los neoclásicos, porque la evolución de las partes relativas conseguidas con el modelo así construido corresponde a la evolución real de las dos partes. Sin embargo, no se ve cómo un razonamiento, por coherente que sea, construido a partir de un cuerpo de hipótesis que ignoran las características esenciales del universo económico, podría dar cuenta de los fenómenos *reales* observados en este universo. Si hay convergencia entre los dos análisis, sólo puede ser una coincidencia y no una explicación científica (15). *A fortiori* se puede mantener esta posición en la medida en que los neoclásicos utilizan un aparato de investigación que no es válido en el plan formal, lo que hemos intentado demostrar.

Dejando de lado la distribución entre salarios y ganancias ¿está la teoría neoclásica mejor equipada para explicar las diferencias de remuneración entre asalariados?

Dos categorías de factores intervienen, según la teoría, para explicar estas diferencias. Los primeros se encuentran en el análisis de la demanda y se resumen en la productividad del trabajo. Los segundos actúan a través de la oferta y hacen intervenir principalmente los costes vinculados al trabajo humano. Examinemos primero la demanda.

De entrada nos hacemos una pregunta: ¿cuál es, respecto a este punto, el campo que está sometido a la investigación de la teoría? Efectivamente, para que el trabajo sea remunerado en función de su productividad marginal, es preciso que esta última pueda ser medida de manera relativamente precisa. Y ello es difícil de calcular en lo que se refiere a los servicios y al comercio. En el sector secundario, no todos los puestos están directamente vinculados a la producción (tales como los puestos de vigilancia, estudio, gestión y dirección) y éstos escapan igualmente a un cálculo serio de la productividad. La existencia de la producción conjunta dificulta este cálculo, respecto de los trabajadores activos en el sector de la fabricación. En cuanto a E. J. NELL [12], estimó que en Estados Unidos, únicamente el trabajo de una ínfima minoría de los activos (3 y 4 por 100) pueden dar lugar al cálculo de una productividad según los criterios y en las condiciones imaginadas por los neoclásicos.

¿Cómo explica la teoría neoclásica las diferencias observadas de remuneración que caracterizan a los países desarrollados? Un reciente estudio de la O.C.D.E. [13] proporciona valiosas lecciones sobre la amplitud de estas diferencias.

En cuanto a la oferta, únicamente consideraremos dos aspectos. El primero se refiere a la penosidad. Se sabe que la aplicación rigurosa de la teoría neoclásica debería generar, en situaciones en que el resto de los elementos son iguales, una remuneración más elevada para los trabajos más penosos: efectivamente, dicha penosidad debe generar un enrareci-

(15) Ver respecto a este punto el artículo de F. M. FISHER [11].

J. C. SAILLY

miento de la oferta. Ahora bien, se constata que dos clases de fenómenos se oponen al influjo de la penosidad sobre el enrarecimiento.

Se observa, primero, que cierto número de prácticas apuntan, bien a limitar la entrada en las profesiones menos penosas (16), bien a volver a crear la abundancia de mano de obra para los trabajos más pesados (17). Lo que permite mantener elevadas las remuneraciones ofrecidas para los trabajos poco penosos y bajas las remuneraciones ofrecidas a los que realizan un trabajo pesado.

En segundo lugar, algunos elementos culturales tienden a privilegiar, al menos en los países occidentales, el trabajo no manual con relación al trabajo manual. Es así como, mientras el mercado del trabajo constituido por los peones y los empleados no cualificados está actualmente saturado, las remuneraciones promedio ofrecidas a los empleados son más elevadas que las ofrecidas a los peones pese a un grado de penosidad a menudo netamente superior.

Siempre en lo que se refiere a la oferta, un segundo aspecto interesante concierne a la relación que existiría entre nivel de instrucción y remuneración. Se sabe que una escuela de pensamiento animada por G. S. BECKER [14] fundamentó la explicación de las remuneraciones en las diferencias de inversiones realizadas por los trabajadores. Cada individuo invertiría supuestamente, bajo forma de instrucción, una suma tal que la tasa marginal de rendimiento sea igual al coste marginal consentido para conseguirla. Sin embargo, cuando se sabe que los diferentes cálculos efectuados en Estados Unidos llevan a pensar que la tasa de rendimiento sobre el capital humano así invertido oscila entre 12 y 15 por 100, uno se extraña de que haya tan pocos trabajadores decididos a hacer una inversión tan remuneradora.

En fin de cuentas, no se puede negar que los elementos que acaban de ser evocados jueguen un determinado papel en la determinación de los salarios, pero se deben aportar dos matizaciones importantes: primero, estos elementos están completados, contrarrestados o ampliados por un determinado número de factores que apuntan a fenómenos estructurales o culturales y hasta a comportamientos que tienden a modificar el grado de elasticidad de la curva de la oferta, comportamientos que sólo son posibles para quienes ocupan cierta posición en la jerarquía social; luego, y aún más fundamentalmente, al basar todo su análisis en el juego de las curvas de oferta y demanda, al analizar los efectos vinculados a las características particulares de estas curvas (particularmente a través de la noción de elasticidad), los neoclásicos indican cómo una

(16) Se pueden interpretar así las prácticas malthusianas reglamentando el acceso a determinadas profesiones mediante el rodeo del *numerus clausus*, del concurso de entrada en las grandes escuelas, etc.

(17) En Europa y Estados Unidos, la inmigración de la mano de obra poco cualificada concurre a reabastecer el mercado del empleo en determinados sectores (obras públicas, siderurgia, extracción minera, recogida de la basura), en el que ya no se presentan los nacionales.

distribución, dada inicialmente, de desigualdades de varias naturalezas, genera una distribución final determinada; dan muy poco cuenta de las razones y de los procesos que explican el origen y la persistencia de las desigualdades.

En conclusión, hay que admitir que el alcance verdaderamente explicativo de la teoría neoclásica no deja de ser muy modesto. Nos podemos entonces preguntar respecto a las implicaciones de orden ético que encubre la enseñanza de esta teoría.

III. IMPLICACIONES ÉTICAS DE LA ENSEÑANZA DE LA TEORÍA NEOCLÁSICA DE LA DISTRIBUCIÓN

Situamos estas implicaciones a tres niveles que merecen ser distinguidos con sumo cuidado. El primero se refiere al tipo de formación en ciencias humanas dado a los estudiantes. El segundo se refiere a las conclusiones éticas inducidas de los elementos discutibles de la teoría neoclásica. El último aspecto alude a los fundamentos éticos que subyacen a la parte del raciocinio neoclásico que sigue siendo válida.

III.1. El primer objetivo de nuestras Instituciones de enseñanza sigue siendo la inculcación de una formación intelectual sólida a los estudiantes que las frecuentan. Ello implica en particular la iniciación a un enfoque científico riguroso. En el campo económico, el enfoque científico se refiere a una ciencia humana cuyo contenido no puede ser tratado como lo puede ser el de una ciencia exacta. Conviene tener presente en la mente la irrupción, siempre posible, de la ideología en el razonamiento. El tema de las relaciones entre ciencia e ideología sería demasiado largo para poder tratarlo dentro del marco de esta aportación. Limitémonos a decir que, si se puede dudar de que la ciencia económica pueda nunca escapar completamente a la ideología, es en cambio muy verosímil que una escuela de pensamiento que pretende elaborarse al margen de toda ideología esté sumergida en ella sin saberlo. SCHUMPETER, de su lado, estima que una ciencia humana puede no caer en la ideología, en la medida en que recurra a una rigurosa concatenación de los conceptos. Pero es necesario que el cuerpo de hipótesis en que se basa se ajuste a la realidad.

Pensamos que carece de rigor la formación que, como ya lo dijimos, introduce al estudiante en un razonamiento en que, a partir de hipótesis poco realistas, se construye una teoría más o menos lógica antes de volver a una realidad que se piensa explicar mediante esta teoría.

Además, la manera de tratar las ciencias humanas adoptada por el esquema neoclásico puede dar una muy mala visión de la manera como se plantean los problemas en la vida económica. El no tomar en cuenta las relaciones humanas, la ausencia de referencia a la estructura social, a la situación de los grupos en esta estructura, incitan a unos estudiantes ya atraídos por los problemas técnicos de gestión a concebir la economía

J. C. SAILLY

como «una organización de robots inteligentes e insaciables, obedeciendo fielmente a un sistema único de señales» (M. ALBOUY [15]).

III.2. De manera más precisa, está inducido por la teoría neoclásica un determinado número de ideas sobre la distribución, que llevan a unas elecciones éticas que conviene aclarar: nos limitaremos a citarlas, porque su explicación ha sido preparada por los desarrollos de las páginas anteriores. Efectivamente, los estudiantes están incitados a compartir las siguientes opiniones:

- el problema de la distribución es una cuestión *secundaria*;
- este problema se resuelve correctamente cuando se procede a una asignación óptima de los recursos. Son, pues, unos factores *técnicos* (las diferencias de productividad) los responsables de las diferencias de distribución;
- puesto que todo se explica por factores técnicos, los elementos sociológicos no tienen que ser introducidos en el análisis económico. Las luchas entre grupos sociales que se pueden observar, o bien tienen poca significación para la distribución de la renta, o bien, si tienen alguna, deben ser eliminadas porque amenazan perturbar el equilibrio creado por los factores técnicos. En consecuencia, el fenómeno sindical es, de por sí, sospechoso. Únicamente puede ser tolerado en la medida en que contrarresta una cierta colusión entre empleadores;
- la naturaleza del papel jugado por los diferentes agentes en el aparato de producción no da a estos últimos ninguna ventaja especial. En particular, el hecho de disponer de un determinado capital financiero no confiere ninguna superioridad en las negociaciones empleador-asalariado. La propiedad de capital no tiene ninguna influencia sobre las relaciones sociales; puede, a lo sumo, originar la compra de máquinas dotadas de una determinada productividad, fuente y causa de una remuneración llamada ganancia. Los papeles sociales son pues complementarios; *no están jerarquizados*;
- en la medida de que haya un mínimo de competencia, la superganancia únicamente puede ser excepcional y transitoria. Vivimos en una sociedad en que la búsqueda de la superganancia es constante, pero en que los mecanismos del mercado son tales que esta búsqueda está condenada al fracaso;
- en unas condiciones satisfactorias de competencia, la distribución es *justa*, puesto que cada uno recibe en función de su aportación;
- puesto que son elementos técnicos los que determinan esta justa distribución, los ingenieros y los *tecnócratas* tienen más que decir sobre este punto que cualquier otra persona;

- las propuestas de la ciencia económica neoclásica llevan a privilegiar una actitud *conservadora*. Si ningún elemento cultural interviene en la determinación de las remuneraciones, no hay ningún motivo de intentar modificar este entorno cultural. Si la jerarquía de los salarios no debe nada a los convenios, a las normas avaladas por la sociedad, sino que es el resultado de los méritos respectivos, ¿por qué atacar las reglas de juego de esta sociedad y el sistema de valores en el que se inspiran?

En la lógica neoclásica, la única acción estructural por emprender apunta al restablecimiento de la competencia;

- la teoría de la distribución resuelve al mismo tiempo la cuestión de la asignación de los factores y la de la repartición de los recursos entre consumo e inversión. Y, además, la decisión de invertir, tan importante porque decide de la tasa de crecimiento y, por tanto, del volumen del empleo, y, por consecuente, del tipo de sociedad, es de tipo *democrático*. Son los matrimonios quienes deciden de la tasa de consumo y, por tanto, de la tasa de ahorro. Como es el ahorro el que crea la inversión, son así los matrimonios quienes deciden en cuanto a la elección, fundamental para una sociedad, entre consumo e inversión. En el universo neoclásico, estamos, pues, en plena democracia directa. Se puede comparar el conjunto de la economía a un inmenso kibutz en el que las grandes decisiones están tomadas por los consumidores, limitándose los empresarios a ponerlas en práctica;
- el subempleo duradero es imposible. Si, por casualidad, se mantiene, se debe a unas excesivas pretensiones por parte de los asalariados en materia de remuneraciones. Una caída de los salarios reales debe entonces hacer desaparecer esta situación;
- el bienestar común está constituido por la suma de los bienestares individuales. El papel del Estado debe, por tanto, ser extremadamente reducido. Se consideran, pues, como sospechosos los impuestos o deducciones efectuadas para la satisfacción de las necesidades colectivas. Se ponen, igualmente, en tela de juicio todas las operaciones de redistribución: en la medida en que alteran, en la mente de los agentes económicos, la distribución primitiva, destruyen el equilibrio determinado por la teoría neoclásica. Una política de rentas únicamente tiene sentido en la medida en que favorece el establecimiento de las remuneraciones según la ley de las productividades marginales. En ningún caso debe actuar en las mentalidades con una perspectiva diferente.

A propósito hemos presentado todas estas propuestas en forma afirmativa, sin discutir las, limitándonos a sacar las conclusiones ofrecidas por la teoría neoclásica: así se ve mejor cómo todas estas proposiciones, una vez agrupadas construyen un sistema de valores que forma la mentalidad del estudiante y orienta su futuro comportamiento. No se trata aquí de

volver a hacer la crítica de las afirmaciones sobre las que se apoya la teoría neoclásica para inducir las conclusiones que acaban de ser resumidas: esto se hizo precisamente. Limitémonos a decir lo siguiente:

- si la distribución se explica tanto por factores sociológicos como por factores técnicos, es el conjunto de la actitud conservadora evocada anteriormente el que hay que poner en cuestión: en este caso, la disposición del capital financiero genera un determinado tipo de relaciones sociales sobre el que debemos interrogarnos; en este caso a su vez, la fuerza relativa de los grupos depende de la posición jerárquica ocupada por estos grupos en la estructura social: la naturaleza de esta jerarquía puede ser examinada y cuestionada; en este caso, finalmente, la estructura de las remuneraciones parece ser en parte fruto de elementos culturales, y, por tanto, contingentes: conviene apreciar su pertinencia y es posible desear su evolución. Como lo dice J. ROBINSON [10], página 158:

«La distribución establecida por una economía de mercado puede ser tolerada mientras cada uno tiene la impresión de que su posición se debe a su destino o a sus propios méritos. Cuando queda claro que los ingresos relativos de los individuos están esencialmente determinados por la fuerza de presión del grupo al que pertenecen, la ética del sistema—un trabajo honesto para un salario honesto—desaparece»;

- si el ahorro no genera necesariamente la inversión, si esta última nace esencialmente de las ganancias no distribuidas, si son las empresas las que deciden la inversión, el sentimiento de democracia económica directa evocado anteriormente pierde su razón de ser. Se plantea entonces el problema fundamental de la repartición de los frutos del crecimiento y de la repartición del poder de decisión en este campo. Si se razona en términos de distribución de los excedentes y no en términos de repartición de las rentas, se observa que estos excedentes son fruto de la acumulación del capital y de la mejora de la productividad (acumulación y mejora que son imputables al conjunto de la sociedad); si aparece que estos excedentes pueden ser distribuidos bajo la forma de una baja de los precios (de la que se beneficia el conjunto de los consumidores), de un alza de los salarios (de la que se benefician los trabajadores) o de un alza de las ganancias (lo que favorece los ingresos de los accionistas, pero a su vez incita a las firmas a invertir, y por tanto a crecer), si, en fin, aparece que, en esta distribución, las firmas detentan las cartas cruciales, entonces se plantea el siguiente problema: ¿puede considerarse como normal que sean determinados agentes económicos los que deciden de la afectación de los excedentes producidos por el conjunto de la humanidad? En tal perspectiva, la «democracia económica» avanzada por los neoclásicos es de hecho una aristocracia elitista; si se quiere, sin embargo, instaurarla, se debe hacer con otros medios que hay que inventar;

- si esta democracia no está necesariamente adquirida, si el estado de las fuerzas en presencia no está únicamente vinculado a las productividades, si el bien común difiere de la suma de los deseos individuales, si, en la aparente igualdad de la competencia, determinadas personas están de hecho en condiciones menos iguales que otras, entonces la intervención del Estado llega a ser deseable.

Se ve así cómo las imperfecciones de la teoría neoclásica llevan a transmitir una visión del mundo y una concepción de la acción que están refutadas por un estudio más realista de los mecanismos económicos. Sin embargo, como lo hemos visto, la teoría neoclásica no puede ser enteramente rechazada para el análisis de la distribución: los elementos positivos que encierra ¿no implican, a su vez, una elección ética sobre la que conviene interrogarse?

III.3. Efectivamente, no se puede negar que la productividad de los factores juega un determinado papel en la determinación de las remuneraciones. Por lo que se refiere a la determinación de la tasa de salario, hay que admitir que la existencia de escaseces (algunas de las cuales son imputables a la productividad) explica diferencias en las tasas: la ley de la oferta y la demanda, y, por tanto, los elementos que la subyacen explican una parte de la realidad. Desde un punto de vista ético, tres tipos de preguntas podemos así plantearnos.

Primero, hay que señalar que lo esencial de la jerarquía de las remuneraciones se ha basado en las diferencias de productividad cuando, como lo hemos visto, estas diferencias eran, la mayoría de las veces, difícilmente medibles y cuando otros elementos intervenían en la fijación de los salarios. Se produce, pues, una utilización abusiva de un argumento de profunda resonancia ética, puesto que tiende a justificar las jerarquías observadas.

En segundo lugar, podemos preguntarnos cuáles son las implicaciones éticas del riguroso funcionamiento de la ley de la oferta y de la demanda en materia de distribución. Así:

- si se razona en términos de escasez, ¿es normal que la escasez de las inteligencias (que se constata en las profesiones intelectuales) sea más remunerada que la escasez de las penosidades (esencialmente presentes en las profesiones manuales)?;
- cuando, particularmente a corto plazo, la oferta de trabajo es bastante rígida, ¿es justo que el aumento de la demanda se traduzca casi exclusivamente en aumento de salarios? Dicho de otra manera, ¿deben las consecuencias del fenómeno de la escasez beneficiar a los que tienen la «suerte» de ser pocos?
- a igual grado de penosidad y de cualificaciones, ¿es normal que los asalariados empleados en los sectores de elevada productividad

J. C. SAILLY

estén mejor pagados que los que trabajan en sectores de baja productividad?

- de la misma manera, ¿cómo justificar que los que trabajan en unas ramas de actividad en que la elasticidad-ingreso es baja (en la agricultura por ejemplo) reciban por ello unos bajos ingresos?
- detrás de la oferta y de la demanda de trabajo actúan unos factores cuya puesta en práctica está efectuada la mayoría de las veces por la colectividad: p. ej., los gastos de educación, salud, hasta vivienda, que contribuyen a mejorar la calidad de vida de los trabajadores (y por tanto su productividad) y que a veces disminuyen o reponen los costes psicológicos vinculados al trabajo, están en buena medida asumidos por el conjunto de la colectividad. Parece, pues, poco lógico que el beneficio de tales inversiones, particularmente en materia de educación, se traduzca en mejoras de remuneración en beneficio de las únicas personas que utilizan estos servicios colectivos. Esto es tanto más cierto cuanto que los que se benefician de esta inversión son generalmente los más favorecidos en el campo cultural o financiero. ¿Resulta normal que sean fuertemente remunerados los más productivos, es decir, los que, porque estaban de entrada los mejores colocados, pudieron beneficiarse de las ventajas ofrecidas por el conjunto de la colectividad?;
- para no falsear el juego de la distribución primitiva, las diferentes tasas y cotizaciones deben ser aplicadas a los ingresos de manera proporcional y no de manera progresiva. ¿Es esto deseable?

Para resumir estos diferentes puntos, puede decirse que la teoría neoclásica explica las diferencias de remuneración:

- bien por enrarecimientos accidentales de tal o cual tipo de trabajo: puede ser entonces que se recompense así una suerte y no unos méritos;
- bien por la desigualdad de las proezas en materia de productividad: pero una parte importante de aquella se debe a unas inversiones cuyo coste está asumido por la colectividad. Además, la mejora de las proezas en el tiempo es más imputable a la naturaleza del sector económico que a los méritos de los individuos que trabajan en los mismos;
- o bien por diferentes valores de la elasticidad-ingreso o de la elasticidad-precio del producto fabricado. Se ve al respecto que los precios de los productos que satisfacen las necesidades más esenciales se degradan con relación a los precios de los servicios o de algunos bienes industriales. Determinados bienes, por el hecho de ser objeto de una menor publicidad, se venden menos que otros (nos limitaremos a comparar la venta de discos de variedades y la de discos de música más elaborada). Las diferencias de precios

relativos que acaban de ser evocadas influyen en remuneraciones basadas en la productividad marginal en *valor*. Cuando se sabe que esta evolución de los diferentes precios relativos es fruto del crecimiento y de la manipulación de las necesidades por parte de las firmas y del entorno cultural, uno se puede interrogar respecto a la justificación ética de las repercusiones que implica en la fijación de los salarios.

Finalmente, conviene interrogarse respecto al carácter «justo» de esta remuneración en función de las aportaciones. Habría también que entenderse respecto a la naturaleza y el origen de la aportación. No hablamos evidentemente de las «falsas» aportaciones, como las evidenciadas en nuestra crítica de la teoría neoclásica en el punto II. Aun ocupándonos de productividades efectivamente aportadas, sería preciso que todos los agentes económicos hayan tenido acceso a las inversiones portadoras de estas productividades. Si, pues, se busca remunerar en función de las aportaciones, importa que haya igualdad de oportunidades ante los factores, permitiendo la mejora del volumen y de la cualidad de estas aportaciones. En caso contrario, tras la «justa» recompensa de los más productivos se esconde la injusta penalidad de los menos favorecidos por el sistema.

¿Debe considerarse únicamente este criterio de la aportación? ¿No se puede, de acuerdo con toda una corriente de pensamiento de la que Marx no ha sido más que un representante entre tantos otros, desear que la remuneración se establezca al nivel de las necesidades? Ello nos introduce en un universo radicalmente diferente del imaginado por los neoclásicos. Si la determinación del concepto de necesidad y la puesta en práctica de tal objetivo plantean grandes problemas que no podemos analizar aquí, esto no impide que las evoluciones que constatamos en el modelo social en el que sueñan las jóvenes generaciones vayan en el sentido de esta aspiración. Así se puede interpretar «la afirmación del derecho a la ineficacia, a lo gratuito, a la dimensión no económica de la realidad, a la equivalencia, sino a la prioridad, de la cigarra con relación a la hormiga» que se observa en los jóvenes (18). De la misma manera, el desarrollo de los bienes colectivos y de los bienes culturales, la mayoría de las veces no mercantiles, al que asistimos desde hace algunas décadas, participa de este movimiento.

En resumen, es deseable tomar conciencia del hecho de que las implicaciones éticas contenidas en el acercamiento neoclásico en cuanto a la justicia en la distribución no son tan evidentes como lo parecen y que, aun purificadas, se alejan sensiblemente de otras visiones éticas, basadas en otros sistemas de valores y que responden mejor a las aspiraciones que empiezan a abrirse paso.

Al finalizar esta aportación, vale la pena sintetizar las referencias de orden filosófico y ético que están subyacentes al esquema neoclásico en su análisis de la distribución. Las referencias se sitúan a tres niveles.

(18) Ver al respecto M. FALISE [16] y J. C. SAILLY [17].

J. C. SAILLY

En primer lugar, tras la concepción que se hace de la ciencia económica, la teoría neoclásica deja ver una particular visión del hombre. Estudia el comportamiento de un hombre prácticamente vaciado de su dimensión social, situado por encima de las contingencias históricas, dotado de una naturaleza eterna y universal, impulsado por un instinto infalible (la búsqueda de su utilidad) y obedeciendo a una racionalidad implacable.

El contenido de este postulado inicial y el desarrollo del análisis que en él se inspira llevan, en segundo lugar, a unas conclusiones que se refieren a otros elementos éticos. Primero, se basa en una concepción de la justa distribución definida como retribución en función de las aportaciones productivas. Luego dice que es posible llegar sin conflicto a esta justa repartición en la medida en que se den determinadas condiciones; la armonía entre los hombres en el terreno económico no es, pues, una utopía. Finalmente, son factores de orden técnico (las productividades físicas) y la toma en consideración de las intensidades de las demandas de los productos los que sirven de criterio al establecimiento de este orden armonioso.

En tercer lugar, los intentos de aplicación de la teoría neoclásica de la distribución a la realidad, cuando esta teoría constituye un instrumento mal adaptado y en parte incoherente, implican la adopción de actitudes y de comportamientos con importantes repercusiones éticas. Baste citar las conclusiones referidas al papel del Estado, a la influencia de los sindicatos, a la política de la redistribución de las rentas, a la política de las rentas y al reparto de los poderes de decisión entre agentes económicos.

Dos tipos de preguntas no pueden entonces dejar de plantearse: ¿qué pensar de una enseñanza de la teoría neoclásica que pretendiera que ésta es neutra desde un punto de vista ético y que se limita a ofrecer una herramienta que pueda servir para cualquier objetivo político por determinar fuera de ella? ¿Está la visión del hombre y de la sociedad subyacente a esta teoría de acuerdo con la presentada en la revelación cristiana? Esta última cuestión será examinada detalladamente en los demás trabajos del congreso: los elementos evidenciados en esta aportación permiten desde ahora dudar de ello.

Bibliografía citada:

- [1] C. E. FERGUSON: *The neoclassical theory of production and distribution*. Cambridge University Press, 1969.
- [2] J. ULLMO: *Le Profit*. Dunod, París, 1969.
- [3] M. DESROUSSEAUX: *L'évolution économique et le comportement industriel*. Dunod, París, 1969.
- [4] N. KALDOR: *The irrelevance of Equilibrium Economics*. *The Economic Journal*, Dic. 1972, 82, tomo I, págs. 237-252.
- [5] J. R. HICKS: *The theory of wages*. London, Macmillan, 1932. Edición de 1963.
- [6] J. MARCHAL y J. LECAILLON: *La répartition du revenu national*. Tomo IV. París, Genin, 1970.

- [7] G. C. HARCOURT: *Some Cambridge controversies in the theory of Capital*. Cambridge University Press, 1972.
- [8] M. FALISE y J. C. SAILLY: *Théorie du capital et théorie de la répartition. Les critiques récentes de l'École de Cambridge à l'égard de l'approche néoclasique*. En «Essais en l'honneur de Jean Marchal». Tomo I. Cujas, 1976.
- [9] J. C. SAILLY: *Les apories récentes de l'école de Cambridge à la théorie de la répartition*. These, Paris 1, 1975.
- [10] J. ROBINSON: *Hérésies économiques*. Calmann Lévy, 1972.
- [11] F. M. FISCHER: *Aggregate production functions and the explanation of wages: a simulation experiment*. «Review of Economics and Statistics». 1971, pág. 305 y siguiente.
- [12] E. J. NELL: *Two books on the theory of Income Distribution: a review article*. «Journal of Economic Literature», 10 de junio de 1972, págs. 442-453.
- [13] *Perspectives Economiques de l'O.C.D.E.* «Etudes spéciales», julio, 1976.
- [14] J. S. BECKER: *Human Capital*. Columbia University Press, 1964.
- [15] M. ALBOUY: *Portées et limites du modèle de WALRAS* «Revue d'Economie Politique», 1971, págs. 332-409.
- [16] M. FALISE: *Du plus avoir au mieux être*. En «Qualité de la vie, Vie et qualité». Ed. Privat, 1977.
- [17] J. C. SAILLY: *Réduction des inégalités sociales et qualité de la vie*. En «Qualité de la vie, Vie de qualité». Ed. Privat, 1977.