

**Grupo 2: Distribución del ingreso y evolución salarial**  
Coordinación: Adriana Marshall - marshall@mail.retina.ar

## **Heterogeneidad estructural y distribución del ingreso. Una aproximación teórica a esta relación desde diferentes teorías económicas**

**Pablo Ignacio Chena**  
CIEL-PIETTE/CONICET  
pablochena@yahoo.com.ar

### **Introducción**

La heterogeneidad estructural (HE) como concepto recoge una de las características de los países subdesarrollados, que es el desequilibrio estructural que presentan estas economías a nivel de desarrollo sectorial, factores productivos, modos de producción y distribución de los ingresos. Nohlen y Sturm (1982) señalan que atributos como heterogéneo no se pueden medir sino que lo cuantificable es aquello con lo cual se vincula al atributo, como puede ser, por ejemplo, la diferencia de productividades entre sectores económicos. En línea con este razonamiento Rodríguez define la HE como: *“la coexistencia de sectores, ramas o actividades donde la productividad del trabajo es alta o normal (es decir similar a la que alcanzan las economías de los países centrales), junto con otras en que la productividad es mucho más baja (respecto a las registradas en las economías centrales)”* (Rodríguez, 1998: 1).<sup>1</sup>

Si bien en los países desarrollados también encontramos diferencias de productividades entre sectores económicos, aquello que vuelve a la HE característica del subdesarrollo latinoamericano es el hecho de que, en los primeros, dichas diferencias ponen en movimiento fuerzas más o menos intensas que desplazan al capital existente para igualar las tasas de ganancia. Sin embargo, en el segundo grupo de países, por motivos económicos y/o extraeconómicos que se analizarán en este trabajo dichas diferencias tienden a mantenerse y reproducirse en el tiempo.

El presente artículo comienza con un mapeo de la interpretación que los primeros exponentes del estructuralismo latinoamericano hicieron sobre la relación entre heterogeneidad estructural y distribución del ingreso. Luego se estudian los aportes del neo-estructuralismo, destacando las continuidades y discontinuidades respecto de sus antecesores. Finalmente se intenta una explicación alternativa a través de la teoría monetaria de la regulación.

---

<sup>1</sup> Las aclaraciones entre paréntesis son propias.

## **Heterogeneidad estructural y distribución del ingreso en la teoría estructuralista latinoamericana**

El concepto de heterogeneidad estructural surge en la década del sesenta a raíz del intento permanente del estructuralismo latinoamericano por diferenciar las estructuras económicas y sociales de la región respecto de aquellas que caracterizan a las economías desarrolladas o centrales. Aníbal Pinto (1969, 1976) fue quien formalizó este concepto por primera vez en términos de diferencial de productividades laborales, con el objeto de caracterizar estructuralmente a la etapa histórica de la industrialización sustitutiva de importaciones (o diversificación hacia adentro) para diferenciarla del *dualismo* que existía previamente en Latinoamérica, como así también de las economías industrializadas de los centros. En un extremo, el primer enfoque caracterizaba a las economías de la región en su etapa primario exportadora en la cual convivía un sector exportador moderno inserto en una economía de subsistencia. En el otro extremo se encontraban las economías capitalistas centrales, exportadoras de manufacturas, tecnológicamente avanzadas, con elevados salarios, productividad y escasez de mano de obra.

Para este autor las economías latinoamericanas pasan de ser duales a heterogéneas cuando la industrialización sustitutiva de importaciones lleva a: *“la aparición de un sector industrial no exportador modernizado y capitalista, con niveles de productividad sustancialmente superiores al promedio del sistema y similares (al menos en términos de precios nacionales) a los del complejo exportador”* (Pinto, 1976: 105).

Con el proceso de industrialización la estructura económica de los principales países de la región quedó conformada por un sector primitivo, cuyos niveles de productividad e ingresos por habitante permiten únicamente la subsistencia; uno intermedio, compuesto por industrias cuya productividad es similar a la media del sistema nacional, y un estrato moderno, en el que se encuentran los sectores exportadores, que funcionan con niveles de productividad iguales o superiores al promedio de las economías desarrolladas.

Comparando las evoluciones de las economías centrales y periféricas, Pinto (1976) observa que las primeras mostraron a lo largo de su historia una tendencia a la homogenización estructural, debido a que el progreso técnico y los aumentos de productividad de los sectores líderes se derramaron a los sectores rezagados presionando a estos últimos para que absorban el progreso técnico. Sin embargo, en el caso de las economías latinoamericanas, más que un progreso a la homogenización de la estructura global, se observa un incremento de la heterogeneidad producto

de que los sectores modernos se aíslan cada vez más del resto de la economía. Para comprender este punto fundamental en la dinámica económica de la región se deben estudiar las relaciones que existen entre los diferentes estratos, sus productividades y las instituciones económicas.

### **Los aportes de Raúl Prebisch**

En el pensamiento de Raúl Prebisch la heterogeneidad estructural es producto de la escasez de capital y de una desigual penetración del progreso técnico. Esto lo expresa cuando señala, por ejemplo, que: *“la clave del desarrollo está en la propagación de las técnicas productivas de los centros mediante la acumulación de capital”* (Prebisch, 1981: 55)<sup>2</sup>. *“La penetración desigual de la tecnología contemporánea ha dejado sustraída de ella a una considerable proporción de la población activa. El problema del desarrollo consiste esencialmente en crear las condiciones propicias para que asimile con celeridad esa tecnología”* (Prebisch, 1982: 117).<sup>3</sup>

Para Prebisch América Latina tiene el problema de que capital que importa resulta insuficiente para ocupar toda la mano de obra disponible y, en consecuencia, una parte sensible de la población queda al margen del progreso técnico y deambula en una gama de servicios personales de muy baja productividad e ingresos o en la desocupación. Al igual que los economistas clásicos y neoclásicos, el autor considera que la deficiencia en la acumulación de capital es también una deficiencia de ahorro (ley de Say), pero agrega al análisis tradicional de la relación ahorro-inversión los problemas propios de la periferia, como la dependencia tecnológica, el consumo imitativo, la caída tendencial en los términos de intercambio, la limitada capacidad para importar y la tendencia a la concentración del ingreso. El análisis de dichos problemas concretos del subdesarrollo distancia significativamente al autor del análisis económico tradicional.

*a-El problema de la inadecuación de la tecnología a la dotación relativa de factores.*

La teoría económica neoclásica enseña que el capital va hacia los lugares donde encuentra su mayor productividad marginal guiado por los precios relativos de los factores. Esto hace que los incrementos de capital por hombre ocupado en los diferentes sectores de actividad tengan la misma productividad social, logrando una densidad de capital óptima por persona ocupada. Aquí Prebisch observa que para que este principio, comúnmente aceptado, sea válido se requiere de una función de producción agregada flexible en la utilización de factores productivos y sin indivisibilidades.

---

<sup>2</sup> Citado por Estay Reino (1990: 18).

<sup>3</sup> Ibid., :19.

En la relación centro-periferia, los primeros, caracterizados por una elevada densidad de capital, altos niveles de ingreso, elevada capacidad de ahorro y escasez relativa de mano de obra, tienen una dinámica de progreso técnico endógeno que les permite cumplir con el principio marginalista de la economía neoclásica e incorporar equipos con alta densidad de capital a todas las ramas en las que es provechoso hacerlo. Sin embargo, en el caso de los países periféricos, la dependencia tecnológica de los centros genera una dinámica de cambio técnico exógeno, inflexible e irreversible, que no está de acuerdo con su escasez relativa de capital y abundancia de mano de obra como señala el principio neoclásico de asignación óptima del capital. En este esquema sólo algunos empresarios pueden adquirir bienes importados mientras el resto de la economía queda al margen del cambio técnico.

*b-La restricción de ahorro, el consumo suntuario y la distribución del ingreso*

Para Prebisch las importantes desigualdades (o privilegios) que existen en las estructuras sociales de la periferia no se traducen en una mayor acumulación de capital, sino en aumentos de consumo en los estratos superiores de la sociedad. El crecimiento de la periferia se encuentra restringido entonces por el exagerado consumo de bienes suntuarios de los grupos de altos ingreso y la consecuente insuficiencia en la acumulación de capital. *“Si la comprensión del consumo de aquellos grupos privilegiados de la sociedad se tradujera en continuo acrecentamiento de la acumulación de capital, iría elevándose con progresiva celeridad el nivel de vida de aquellas masas”* (Prebisch, 1963: 6).

El *nivel exagerado de consumo* que tienen las clases altas de los países periféricos se debe -para Prebisch- al hecho de que importan las modalidades de consumo de los países avanzados. Nurkse (1963) formaliza esta idea en lo que llama “efecto demostración” y lo incorpora a la función de ahorro (o consumo) diciendo que el mismo no depende únicamente del ingreso absoluto sino también del ingreso relativo. Por lo tanto, aunque el ingreso de los países periféricos aumente, si también lo hace la brecha de ingresos entre estos y los países avanzados puede que el ahorro finalmente disminuya.

Para Nurkse la intensidad del efecto demostración depende del tamaño de la brecha de ingresos reales y de la cantidad de personas que conocen el patrón de consumo de los países centrales. En otras palabras, la brecha es importante pero también lo es el hecho de estar informado de los niveles y tipos de consumo que tienen los países centrales.

Este efecto, que hace que las clases de ingresos altos de la periferia disminuyan su propensión a ahorrar y copien el consumo de los países ricos, contribuye no sólo a generar desequilibrios

internos que se traducen en presiones inflacionarias, sino que produce desequilibrios continuos en la cuenta corriente.

En línea con el argumento de Prebisch, Nurkse señala que:

*“Las presiones inflacionarias y los problemas de balanza de pagos no son el problema principal. Ellos pueden generarse también por incrementos en los gastos de capital y no de consumo. El problema es que el efecto demostración aumenta directamente el consumo o intenta aumentar el consumo más que la inversión....Por eso es que las diferencias internacionales de ingreso no deben ser tratadas como simples tensiones en la balanza de pagos sino como un impedimento a la formación de capital en los países pobres”* (Nurkse, 1963: 267)<sup>4</sup>

#### *c- La restricción externa*

Los análisis de Prebisch sobre la restricción externa al crecimiento en América latina son bastos y bien conocidos en sus estudios sobre las relaciones jerarquizadas entre países centrales y periféricos, o en su tesis sobre la caída tendencial en los términos de intercambio en detrimento de los segundos (Prebisch, 1949).

Para este autor es justamente la restricción externa la que justifica la industrialización de la periferia, porque a medida que el ingreso crece se vuelve necesario sustituir ciertas importaciones con producción interna para permitir que otras, que son indispensables para el crecimiento, puedan aumentar. Si este ajuste en la composición de las importaciones no se realiza en forma adecuada, la capacidad de acumular capital queda restringida por la carencia de divisas que genera una inadecuada inserción internacional.

*“Un examen somero suele condenar-por antieconómicas- las industrias que producen con costos más altos que los precios de artículos similares importados. Tales juicios, a pesar de su aparente validez, no tiene en cuenta que los factores productivos usados por dichas industrias no son susceptibles de una mejor utilización. Es por tanto ventajoso para la economía producir a precios relativos elevados, en vez de dejar de utilizar factores productivos o utilizarlos de forma que depriman la relación de precios de intercambio, y a través de ellos la capacidad para importar”* (Prebisch, 1969: 67).

En resumen, el estrangulamiento externo puede deprimir la capacidad de acumulación de capital en la periferia y agravar su heterogeneidad estructural. Consecuentemente una proporción

---

<sup>4</sup> Traducción propia.

creciente de la población queda al margen del progreso técnico y de las mejoras de productividad e ingresos.

### **Los aportes de Celso Furtado**

En su caracterización de las estructuras productivas, Celso Furtado señala que en las economías avanzadas la productividad marginal es prácticamente la misma en todos los sectores y los salarios tienden a igualarse entre ramas para niveles similares de habilidades y esfuerzos. En estos casos las productividades sociales y privadas son similares y, por lo tanto, el sistema de precios es un buen indicador para guiar la inversión. Sin embargo, en las economías periféricas las diferencias de productividades sectoriales son tan elevadas que la simple transferencia de trabajadores, desde los sectores atrasados hacia los modernos, aumenta significativamente la productividad social, aunque esto no se refleje en las rentabilidades privadas ni en el sistema de precios.

En este contexto el desarrollo consiste en ir introduciendo diferentes combinaciones de factores productivos para incrementar la cantidad de mano de obra utilizada en los sectores modernos. Luego, dichos aumentos de productividad generan un mayor ingreso real<sup>5</sup>, incrementan la remuneración de los factores productivos y diversifican la demanda,<sup>6</sup> lo que nuevamente genera cambios en la estructura productiva. *“En el estudio del desarrollo económico es esencial conocer cómo se incrementa la productividad y como reacciona la demanda a los incrementos en el nivel de ingreso real”* (Furtado, 1963: 318).<sup>7</sup>

Sabiendo que el principal elemento para incrementar productividad en el largo plazo es la acumulación de capital, ¿cuál es entonces el factor que comienza a dinamizar el proceso de desarrollo? Furtado menciona que en las economías primitivas fueron factores externos, como el ingreso de capitales o una mejora significativa en los términos de intercambio. Pero en los países que ya cuentan con cierto grado de desarrollo el factor más importante fue la diversificación de la demanda interna, las innovaciones tecnológicas y los descubrimientos de nuevos recursos naturales.

#### *a-Distribución del ingreso y la importancia de diversificar la demanda*

---

<sup>5</sup> Aclarando que *“según sean las elasticidades precios de las demandas de productos de exportación y el peso relativo en el mercado internacional del país en cuestión, el aumento de la productividad del trabajo que resulta de la transferencia de recursos al sector exportador puede ser transferido al exterior a través del deterioro de los términos de intercambio”* (Furtado, 1974: 109).

<sup>6</sup> *“Es un hecho comprobado por la experiencia que la demanda tiende a modificarse, diversificándose siempre que se eleva el salario real promedio”* (Furtado, 1974: 110).

<sup>7</sup> Traducción propia.

La demanda agregada se diversifica por incrementos en el ingreso real o por factores institucionales que determinan la distribución del ingreso. Luego, su composición final determina los sectores donde se orientarán las nuevas inversiones para aumentar la productividad. Respecto a la importancia de la composición de la demanda en el desarrollo, el autor señala:

*“las nuevas inversiones se realizan, en gran parte con miras a la demanda futura. Como esa demanda se va diversificando, el aparato productivo tiende a modificar su estructura, no sólo para hacer frente a esa diversificación, sino también porque los procesos productivos se vuelven más indirectos o “capitalísticos”, cómo decían los economistas de la escuela austriaca. De esta manera, la diversificación de la demanda tiende a traducirse en una diferenciación todavía más compleja de la estructura del sistema de producción.”* (Furtado, 1974: 111).

En el caso latinoamericano, donde el ingreso se concentra en pequeños grupos de la población, la mayor parte de la demanda efectiva deriva en importaciones de bienes suntuarios o de bienes de consumo durable.<sup>8</sup> Ambas importaciones hacen que el capital disponible se consuma rápidamente ocupando a pocas personas. En este contexto, los salarios reales tienden a ser bajos y la heterogeneidad estructural a acentuarse junto con el estancamiento económico.

Inversamente, para Furtado, una mejor distribución del ingreso en la región permitiría que la demanda se diversifique hacia las industrias de consumo no durable. Estos sectores requieren un menor stock de capital por persona y poseen funciones de producción que se adaptan mejor a la dotación relativa de factores de la periferia. De este modo, aumentarían los niveles de empleo, productividad, ingresos e inversión. Finalmente disminuiría también la elasticidad ingreso de la demanda por importaciones y el progreso técnico se difundiría con mayor celeridad en toda la economía.

#### *b- Concentración del ingreso y tendencia al estancamiento*

Para Furtado, en las actuales circunstancias de extrema desigualdad que existen en la región: *“La industrialización en condiciones de laissez-faire no conduce al desarrollo, entendido éste como homogeneización de la estructura productiva y difusión creciente de los frutos del aumento de productividad. Al contrario, la industrialización en tales condiciones tiende a generar una estructura productiva de compartimientos múltiples, con gran disparidad en la productividad*

---

<sup>8</sup> Estos últimos tiene la característica de necesitar un elevado stock de capital por persona ocupada y funciones de producción rígidas en cuanto a la sustitución factorial.



*del trabajo entre ellos, sin que tales niveles de productividad influyan de manera significativa en las tasas de salarios.” (Furtado, 1974: 253).*

Para abordar la relación entre distribución del ingreso, composición de la demanda y estructura productiva, Furtado (1974) y Furtado y Maneschi (1968) presentan un modelo aplicado a Brasil con cinco sectores (S1, S2, ..., S5) y cinco funciones de producción diferentes. El primer sector (S1) está compuesto por industrias de bienes durables demandados por las clases sociales de altos ingresos (con un alto requerimientos de capitalización), S2 está compuesto por industrias de bienes de consumo no durables (con bajos requerimientos de capitalización), S3 por servicios, incluido obra pública, S4 por la agricultura capitalista y S5 por el sector precapitalistas. Si bien los asalariados en el sector 1 son los mejor pagos, la tasa de salario de todos los sectores se encuentra influenciada por las condiciones de vida en el sector 5, que es donde se encuentra el excedente estructural de mano de obra. En este esquema, la importancia relativa de los distintos sectores se encuentra definida por el perfil de la demanda global, el grado de acumulación alcanzado y la orientación de la técnica.

Los sectores S1 y S2 responden a los incrementos en la demanda por medio de aumentos en la productividad (acumulando más capital), mientras que S3 y S4 lo hacen aumentando el empleo de mano de obra. Esto hace que la demanda que se deriva a los primeros sectores lleve a concentrar el ahorro, el ingreso, la acumulación de capital y las importaciones. Mientras que la demanda que se dirige a los sectores S3 y S4 se satisface fundamentalmente utilizando trabajadores que se encuentran en S5. El aumento relativo de la demanda en S3 y S4 tiene la ventaja de disminuir la elasticidad ingreso de las importaciones sin necesidad de concentrar el ingreso y haciendo uso del ahorro oculto o potencial señalado por Nurkse (1963).<sup>9</sup>

En este tipo de estructuras productivas heterogéneas e inflexibles encontramos sectores con capacidad ociosa, que no pueden aprovechar los rendimientos a escala crecientes que poseen, junto con sectores que están colapsados en su capacidad y que generan “cuellos de botella” en la economía. Se vuelve urgente entonces flexibilizar la capacidad de importación, orientar adecuadamente las inversiones y evitar la concentración del ingreso para sortear el estancamiento.

---

<sup>9</sup> En países agroalimentarios como Argentina parece cumplirse que S1 y S4 responden a los incrementos en la demanda aumentando la productividad, mientras que S2 y S3 lo hacen aumentando fundamentalmente el empleo.



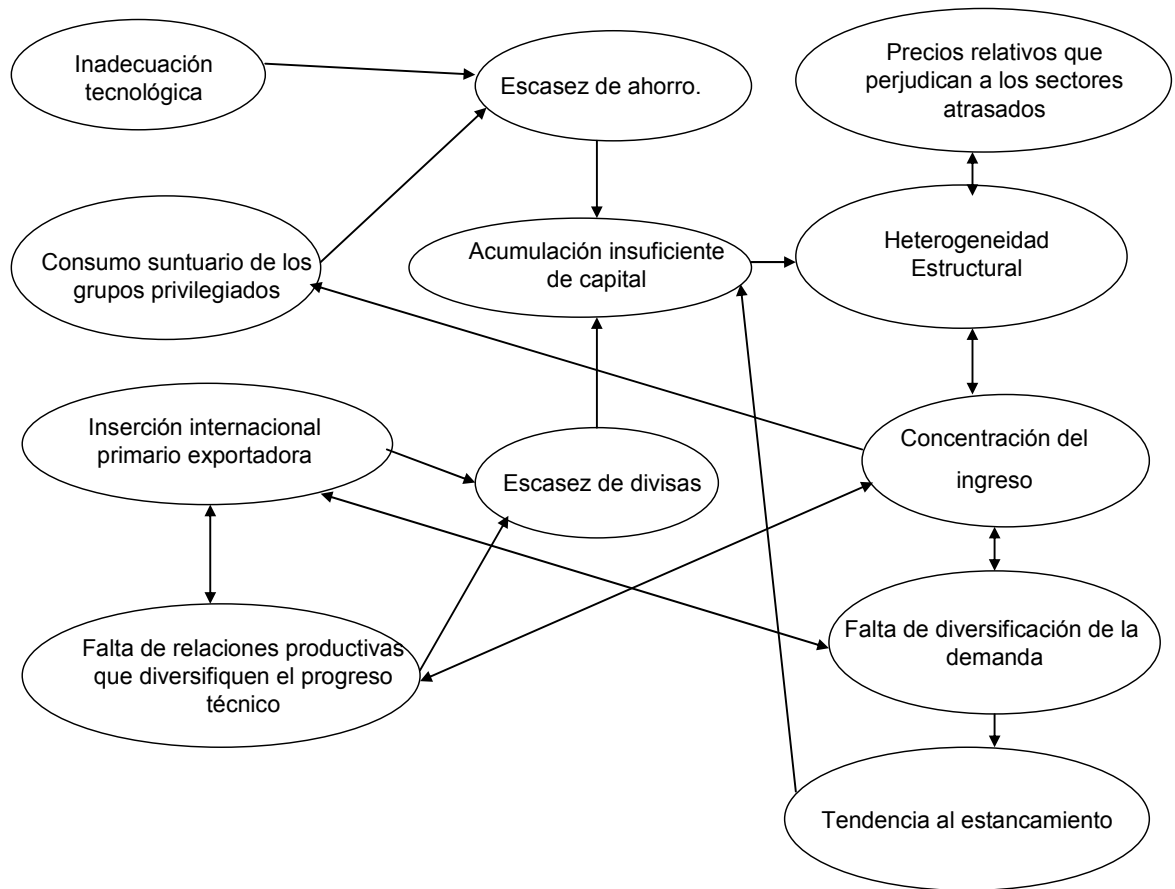
En resumen, podemos decir que para Celso Furtado la heterogeneidad estructural tiene causas económicas y políticas:

Dentro del primer grupo se destaca el desequilibrio permanente (estructural) entre la oferta y la demanda de factores productivos que se origina en la inadecuación entre la composición de la demanda y las funciones de producción. Esto, sumado a la orientación de la tecnología ahorradora de mano de obra que se importa de los países centrales, genera una concentración permanente del progreso técnico y de sus frutos.

Desde el punto de vista político, la concentración del ingreso y la heterogeneidad estructural aparecen como resultado del poder que ejercen ciertos agentes económicos, ubicados estratégicamente, para modificar los parámetros estructurales a su favor. *“Tal cosa ocurre cuando la industria que se beneficia con aumentos de productividad, agracias al acceso a una técnica de vanguardia, mantiene los precios relativos sin alteración, conserva las tasas de salarios y transforma en mayores ganancia la reducción de costos de producción, o sea se beneficia de una cuasi renta”* (Furtado, 1974: 117).

Resumiendo, para los autores estructuralistas estudiados pareciera que la inadecuación tecnológica, el consumo suntuario, la inserción internacional y la falta de un tejido productivos lo suficientemente desarrollado, son la causa de las restricciones de ahorro y divisas que sufren las economías de la región. Esto deriva, primero, en una acumulación insuficiente de capital, y luego, en una conformación estructural heterogénea. En este esquema, la concentración del ingreso es una consecuencia de la HE y de las cuasi-rentas que obtienen los sectores modernos a través del sistema de precios relativos. Finalmente las variables señaladas se retroalimentan a través de la falta de diversificación de la demanda y de la tendencia al estancamiento (ver cuadro 1)

**Cuadro 1: Esquema resumen de las relaciones entre Heterogeneidad Estructural y Distribución del Ingreso para el Estructuralismo Latinoamericano**



Fuente: elaboración propia

### Los aportes del neo-estructuralismo

Para el neo-estructuralismo de la CEPAL, de raigambre estructuralistas-evolucionistas, la HE obedece a las escasas posibilidades de generar y difundir el progreso técnico que tiene la región debido a su mala especialización productiva.

Más precisamente señalan que: *“No todos los sectores tienen el mismo poder de inducir aumentos de productividad, de promover la expansión de otros sectores o de beneficiarse de tasas altas de crecimiento de las demandas interna y externa, o de generar empleos de alta productividad”* (Cimoli y otros, 2005: 1). El análisis de las causas de la HE se debe colocar entonces en la composición sectorial de la producción y en su inadecuación a las tendencias tecnológicas mundiales y a la demanda global.

En una concepción shumpeteriana de la dinámica económica: *“el cambio tecnológico explica el cambio estructural con la aparición de nuevos productos y sectores. Las economías que son*

*capaces de absorber los nuevos paradigmas y trayectorias tecnológicas, modifican la composición sectorial de su industria y difunden el cambio tecnológico al resto de la economía* “ (Cimoli y otros, 2005: 6). Aquellos países que no absorban estos nuevos paradigmas tecnológicos sufrirán de heterogeneidad estructural, bajos salarios y de un crecimiento restringido por la balanza de pagos.

Con la premisa teórica de que el cambio tecnológico es el motor del cambio estructural, comienzan sus estudios empíricos clasificando a los sectores productivos en aquellos intensivos en mano de obra, intensivos en recursos naturales y sectores difusores de conocimiento SDC.<sup>10</sup> La intensidad del cambio estructural se mide entonces por el incremento que los sectores difusores de conocimientos tienen en relación al valor agregado total.

Utilizando la idea del estructuralismo clásico de que el desarrollo significa reasignar factores productivos (fundamentalmente trabajo) de los sectores atrasados a los sectores modernos, consideran que la homogeneización de la estructura económica, el crecimiento y una mejor distribución del ingreso será posible sólo si aumentan las capacidades tecnológicas de la industria. Esto último se refleja empíricamente en una mayor participación de los sectores difusores de conocimiento en la estructura económica. *“En el aumento simultáneo de la participación de los SDC en la industria y de su productividad se encuentra un proceso virtuoso de generación y difusión de conocimientos”* (Cimoli y otros, 2005: 12). Las políticas públicas son importantes en este razonamiento para incentivar el aprendizaje tecnológico y vencer las resistencias que generan las trayectorias pasadas (path dependency), cuando se busca un cambio estructural.

Finalmente, los autores señalan diferentes factores de oferta y demanda que deben ser tenidos en cuenta a la hora de evaluar las posibilidades concretas que tienen los países de la periferia para incrementar la productividad, el empleo y cerrar la brecha tecnológica con los países centrales.

Por el lado de la oferta, partiendo de la idea de que el progreso técnico es localizado y acumulativo (Atkinson y Stiglitz, 1969), resulta muy importante el esfuerzo que realizan las empresas en adquirir las capacidades tecnológicas que se necesitan para adaptar y mejorar el uso de los equipos de capital adquiridos en el extranjero (catching up). Estas actividades de aprendizaje están relacionadas principalmente con el desarrollo de equipamientos y habilidades

---

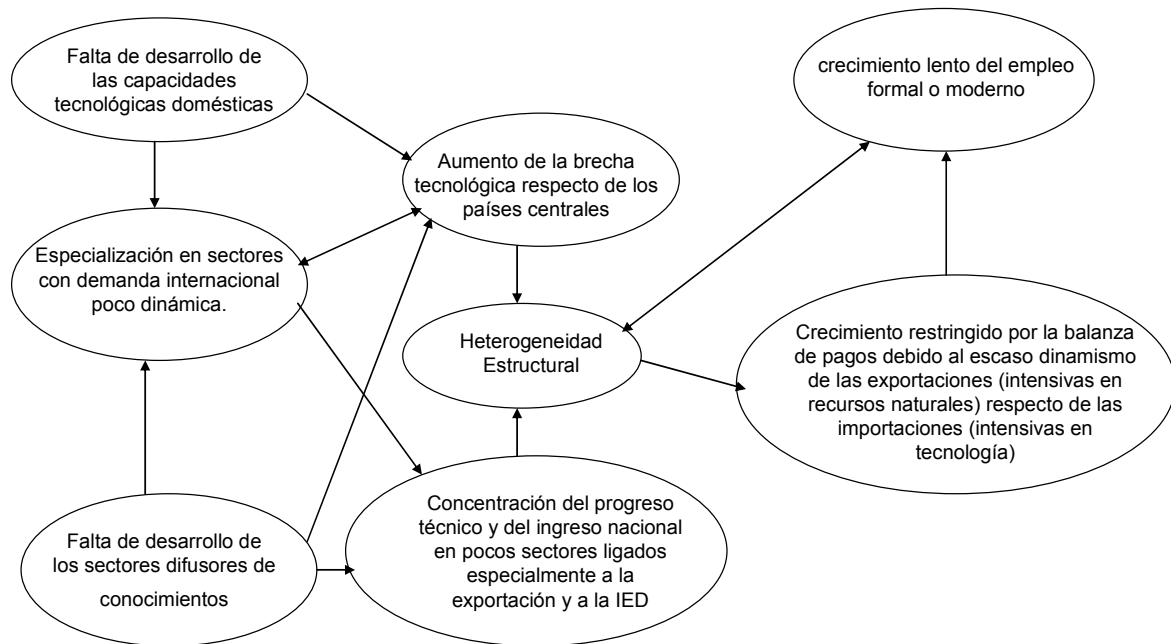
<sup>10</sup> Los SDF son aquellos que producen bienes que demandan capacidades tecnológicas complejas y difíciles de imitar.

de ingeniería que permitan adaptar las máquinas y productos finales a las condiciones específicas del contexto de estos países.

Sin embargo, estos esfuerzos microeconómicos por incrementar la productividad no garantizan un aumento en el empleo moderno, para esto resulta muy importante la demanda. En un primer momento se puede generar demanda agregada interna a través de la protección a la industria naciente con el propósito de adquirir las capacidades tecnológicas mínimas para comenzar el desarrollo. Agotada esta etapa de sustitución de importaciones resulta importante mantener el esfuerzo de achicar la brecha tecnológica para adelantarse a la demanda internacional futura y a los nuevos paradigmas tecnológicos. En este caso la convergencia tecnológica generará su propia demanda a través de las exportaciones de bienes con elevada elasticidad ingreso. De aquí la importancia para estos autores de incrementar el peso relativo de los sectores difusores de conocimientos en su interpretación del cambio estructural.

A partir del análisis anterior se pueden resumir las principales causalidades de la siguiente manera: el esfuerzo a nivel de aprendizaje tecnológico permite aumentar las capacidades tecnológicas y mejorar participación relativa de los sectores difusores de conocimientos en la producción total; esto trae como consecuencia una mayor generación y difusión del progreso técnico, aumentos de productividad y un crecimiento sostenido de la demanda por la mayor elasticidad-ingreso de los bienes exportados. Finalmente, el cambio estructural permite una estructura productiva más homogénea y una mejor distribución del ingreso (Cuadro 2)

**Cuadro 2: Esquema resumen de las relaciones entre Heterogeneidad Estructural y Distribución del Ingreso para el Neo-estructuralismo Latinoamericano**



Fuente: elaboración propia

### **Relación entre heterogeneidad estructural y distribución del ingreso desde la Teoría Monetaria de la Regulación (TMR)**

Previamente señalamos que la HE se relaciona con los diferenciales en la productividad aparente del trabajo entre sectores o ramas de actividad y/o entre tamaños de empresas. Por otra parte, sabemos que existe una estrecha correlación entre productividad e ingresos, con lo cual una elevada HE va acompañada siempre de una desigual distribución del ingreso (independientemente de las diferentes relaciones de causalidad que existan entre ambas variables según las distintas teorías económicas).

La productividad aparente del trabajo se calcula tomando en cuenta el valor agregado (VA) por cada trabajador ocupado. En otras palabras, se calcula tomando en cuenta el valor de la cantidad de bienes producidos por cada trabajador (precio por cantidad) menos sus respectivos costos de producción. Aquí observamos entonces la importancia que tiene el mecanismo de formación de precios como determinante del valor, de las productividades laborales y, por lo tanto, de la distribución del ingreso.

### Valor y distribución del ingreso en la TMR

Aglietta y Orléan escriben en 1982 “La violencia de la moneda”, un estudio sistemático de los efectos que tiene la moneda y el sistema monetario en la configuración de las economías de mercado. El análisis comienza por rechazar la teoría objetiva del valor (teoría ricardiana), en donde el mercado es el lugar de intercambio de mercancías que son cualitativamente diferentes, pero que tienen una equivalencia en términos de cantidad de trabajo abstracto. Como también la teoría subjetiva del valor (teoría marginalista-neoclásica), donde individuos libres y racionales, que poseen un conjunto de preferencias establecidas previamente, definen el valor de las mercancías maximizando la utilidad a través del intercambio bienes hasta igualar las tasas marginales de sustitución entre cada mercancía.

En la Teoría Regulacionista de la Moneda no hay un orden externo “justo” que venga a arbitrar en la distribución del ingreso que está en juego en las transacciones económicas, sino que el deseo de acaparamiento recíproco genera rivalidades permanentes. En un sistema social dominado por la violencia adquisitiva los deseos del más fuerte van a determinar el valor económico de mercado.

A nivel microeconómico el individuo racional y soberano de la teoría individualista de la utilidad-escasez es reemplazado por personas que se relacionan con otros para saciar sus deseos de acaparamiento (Orléan, 2008). Partiendo de la premisa de que *“es ilegítimo suponer que existe un campo privilegiado de relaciones sociales, llamadas económicas, que obedecen a las conductas racionales que son independientes a los arranques violentos del inconciente”* (Aglietta y Orléan, 2002: 13); estos autores fundan la relación de intercambio en el deseo recíproco de reconocimiento propio de los individuos socializados y no en una sustancia metafísica y abstracta como el trabajo o la utilidad.

En este nuevo esquema de análisis de los intercambios la teoría del valor objetivo o subjetivo es reemplazada por la “hipótesis del deseo mimético” (Girard, 1972). Según la cual el valor de cambio de los bienes en el mercado representa para cada sujeto el obstáculo que los rivales colocan frente a su deseo adquisitivo en un juego esencialmente violento.

En la teoría neoclásica del equilibrio general la equivalencia entre mercancías en los mercados se logra por medio de una suerte de subastador invisible y neutral, que centraliza las demandas y ofertas a diferentes precios en cada uno de los mercados hasta hacerlas coincidir en forma simultánea. En la teoría clásico-ricardiana, esta equivalencia se logra con el concepto de trabajo abstracto, a través de cual se eliminan las diferencias entre los trabajos particulares que surgen de

la división social y se crea un sistema generalizado de equivalencias en dicha unidad de medida. En la teoría de Aglietta y Orleán (1990, 2002), la idea de que en los intercambios se transan valores equivalentes es reemplazada por un juego violento donde cada oferente intenta imponer sus propias equivalencias al resto (valores relativos) generando una violencia competitiva en torno a los intercambios. En este contexto: *“la rivalidad entre dos intercambistas en cuanto a la definición de la equivalencia sólo puede ser resuelta por la presencia de un tercer término mediador y radicalmente distinto a ellos, la moneda”* (Aglietta y Orleán, 2002: 26).

Al igual que en Marx (1994), la institución de la moneda surge porque la dinámica violenta que plantea la socialización a través del mercado lleva luego a una polarización mimética<sup>11</sup> que hace converger todos los deseos de riqueza en un mismo objeto, elegido primero y luego excluido del consumo, para constituirse en el equivalente donde se pueden referenciar el valor del resto de los bienes. En este proceso el objeto logra un estatus de institución reconocida y legitimada socialmente denominada *moneda*.<sup>12</sup>

En la incertidumbre cada actor copia al otro en el deseo de descubrir los objetos que los otros desean para desearlos también. Una vez alcanzada la unanimidad en cuanto a la creencia sobre la definición de la moneda como forma socialmente reconocida de la riqueza, el proceso mimético se reproduce en el tiempo mecánicamente en forma acumulativa. Finalmente esto refuerza la creencia sobre la naturaleza social de la moneda y el valor. *“Es la violencia misma la que termina por designar el valor de los objetos. Entre más es envidiado el objeto más es deseable”* (Aglietta y Orleán, 1990: 92).

En resumen: *“lo que hace que un objeto sea moneda es su aceptación por todos como forma reconocida de la riqueza y no sus propiedades naturales. La naturaleza particular del objeto considerado juega aquí un rol secundario. Podemos decir entonces que la moneda tiene una naturaleza autorreferencial: es moneda lo que todo el mundo considera que es moneda.”* (Aglietta y Orleán, 2002: 85)<sup>13</sup>

La relación monetaria permite que cada mercancía se exprese en un espacio homogéneo donde las características cualitativamente diferentes de cada una son expresadas en una relación de equivalencias cuantitativas. A partir de allí los éxitos y fracasos en términos de estrategias de

<sup>11</sup> *“la mimesis designa ese estado de incompletitud del individuo, de ausencia total de cualquier racionalidad referencial, que conduce al individuo a desear lo que el otro desea”... “el objeto elegido por ese proceso mimético se convierte en lo deseable absoluto (la moneda)”* (Aglietta y Orleán, 1990: 90-91).

<sup>12</sup> *“Esta doble secuencia de elección-exclusión forma el corazón de nuestra teoría monetaria. Así observamos como la sociedad de mercado sale de la indiferenciación y se dota de una mediación unánimemente reconocida llamada moneda”* (Aglietta y Orleán, 2002: 84).

<sup>13</sup> La aclaración entre paréntesis no pertenece a la cita.



acaparamiento de riqueza se reflejaran en diferencias numéricas sobre el precio de oferta de los bienes (valores) que cada agente posee. A través de estos el individuo aspira en última instancia al reconocimiento social.

En un mundo donde los precios se definen por convenciones gestadas en la violencia: *“La finalidad a la que tienden los agentes es límpida: apropiarse de lo que el otro posee....Los determinantes de tal éxito residen en la capacidad de un grupo de agentes para hacer converger la mimesis en su modelo de crecimiento. Este se adapta lo más estrechamente posible a sus intereses privados tal como pueden ser percibidos. Funda entonces una jerarquización en la cual las modalidades sociales de valorización se calcan sobre las suyas.”* (Aglietta y Orléan, 1990: 188).

En esta lucha de hegemonía los grupos dominantes validan la convención de valores y precios basados en un orden natural y justo. *“Cada potencia social elabora su propia concepción del orden natural. Hay tantas políticas económicas y economías políticas que las validan como estrategias de dominio.”* (Aglietta y Orléan, 1990. 189).

#### El sistema monetario y distribución del ingreso

Para la TRM el sistema monetario arbitra sobre la distribución de la propiedad y de los ingresos, pero no lo hace de una forma neutral, sino que valoriza discrecionalmente ciertos tipos de capital por sobre otros en función de favorecer un modelo de crecimiento determinado previamente.

Lejos de las teorías que señalan la neutralidad del dinero, para la TMR el orden monetario esconde en su funcionamiento cierta estructura de intereses privados que, para asegurar su reproducción, toman la máscara de la universalidad. En el orden establecido las instituciones explicitan ciertas jerarquías sociales ad-hoc y el sistema financiero no es un simple intermediario que canaliza fondos de aquellos que ahorran para disponerlo en manos de los que invierten, sino que es el instrumento que restringe las posibilidades de expansión de ciertos sectores a través del racionamiento selectivo de los créditos y de la restricción de pago al contado. En palabras de Aglietta y Orléan:

*“no cualquier modificación de las relaciones de propiedad y de la división del trabajo es compatible con la constricción monetaria que especifica esta organización, las normas que de ahí provienen inmovilizan las relaciones de poder y bloquean el desarrollo de las nuevas relaciones sociales en germen en la economía. Estas quisieran remodelar en su provecho la división del trabajo, pero de hecho se revelan incompatibles con la reproducción del modelo de*

*crecimiento prevaleciente. Esta remodelación requiere de la formación de nuevas relaciones sociales que prohíben las normas dominantes”* (Aglietta y Orléan, 1990: 128-129).

El sistema monetario establece entonces una restricción de solvencia que no es igual para todos los sectores de actividad. En un extremo aparecen ramas o empresas relacionadas a los intereses dominantes que cuentan con un período extenso para devolver sus deudas (incluso puede que no la paguen y se termine licuando o estatizando). Esto les permite acumular capital a través del crédito, incrementar sus oportunidades tecnológicas, la productividad y la tasa de crecimiento. En el otro extremo están las actividades opuestas a los intereses hegemónicos del momento, en este caso el sistema financiero actúa racionando totalmente el crédito por precio o por cantidad de financiamiento ofrecido hasta frenar sus posibilidades de crecimiento.

En consecuencia, el acceso desigual al crédito por rama de actividad o tamaño del capital genera una heterogeneidad estructural de ingresos y productividades, con sectores modernos y privilegiados que tienen acceso al crédito junto con otros racionados financieramente y atrasados.

En resumen, es la violencia social y política la que define, a través del triunfo de ciertos intereses por sobre otros, el precio de las mercancías que se ofrecen en el mercado y el acceso al financiamiento. En este contexto la moneda surge como hija de la violencia social pero también como mecanismo regulador de la misma. El régimen monetario expresa el privilegio de ciertos grupos por sobre otros en la apropiación del ingreso nacional y genera, consecuentemente, heterogeneidad en las productividades. *“La selectividad de los ajustes (es decir nada menos que el sacrificio de diversos grupos) es legitimada por el conjunto de convenciones unánimemente admitidas que están en la base del orden monetario”* (Aglietta y Orléan, 1990: 169)

#### Relación entre precios, crédito y heterogeneidad estructural

Para poder comprender la compleja relación entre el acceso al crédito y acumulación de capital debemos salir primero de los esquemas de equilibrio general estáticos y estudiar el proceso capitalista en fases sucesivas ordenadas por intervalos de tiempo discretos (Bellofiore, 2005). Para esto nos valdremos de los antecedente de Marx en el estudio del “ciclo del capital-moneda” y de la llamada Teoría del Circuito Monetario (TCM).

La TCM comienza cuando los bancos adelantan dinero a las firmas (en forma de crédito) para que compren insumos, maquinas y paguen los salarios necesarios para la producción. El poder adquisitivo que les confiere el dinero creado por el sistema bancario le posibilita luego decidir, en una segunda etapa, sus planes de producción, la asignación de recursos productivos, la

composición de la producción y la tasa de acumulación. Finalmente, en la última etapa del circuito las empresas venden sus productos en los mercados y el dinero creado vuelve a los bancos para ser destruido al cancelar los préstamos.

La dinámica descrita en el TCM permite obtener dos conclusiones importantes para nuestro análisis. En primer lugar muestra que en las economías capitalistas los bancos no son simples intermediarios entre ahorristas e inversores, sino que crean dinero y asignan poder (de compra) o capital-dinero según criterios ad-hoc. En segundo lugar, explicita que la soberanía no es del consumidor, como señala el esquema neoclásico, sino de las empresas y bancos. *“Las firmas producen mercancías pero no dinero mientras que los bancos crean dinero pero no producen mercancías”* (Bellofiore, 2005: 129).<sup>14</sup>

Adelantando dinero el sistema bancario financia innovaciones y valida anticipadamente la producción de ciertas empresas, apostando así al éxito de determinados capitales por sobre otros en la lucha competitiva. La TCM resalta entonces el hecho de que el dinero y las innovaciones (una variable neutral y otra exógena para el equilibrio general walruseano) son endógenas al sistema capitalista, y que los bancos, como creadores de poder de compra, estructuran finalmente la producción y el modelo de acumulación.

Como consecuencia de lo anterior el acceso desigual al crédito por rama de actividad o tamaño del capital genera una heterogeneidad de productividades e ingresos que lleva a la aparición sectores modernos y privilegiados por el acceso al mismo, junto con otros racionados financieramente y atrasados en términos de productividades relativas.

Finalmente, un orden de dominación se consolida cuando: *“la aceptación social de las diferencias crecientes en el acceso a los medios de pago en función a la redefinición de los precios relativos que fijan los ingresos de los diferentes tipos de capital y formas de trabajo, parecen demostrar que las tres formas de confianza (metódica, jerárquica y ética) están solidamente establecidas”* (Marques-Pereira, 2009: 17)<sup>15</sup>

El cuadro 3 resume las relaciones entre distribución del ingreso, moneda y heterogeneidad estructural que plantea la Teoría Monetaria de la Regulación. En el mismo se observa que la violencia social y política define, a través del triunfo de ciertos intereses por sobre otros, el precio de las mercancías que se ofrecen en el mercado y el acceso al financiamiento. En este contexto la moneda surge como hija de la violencia social y política pero también como el

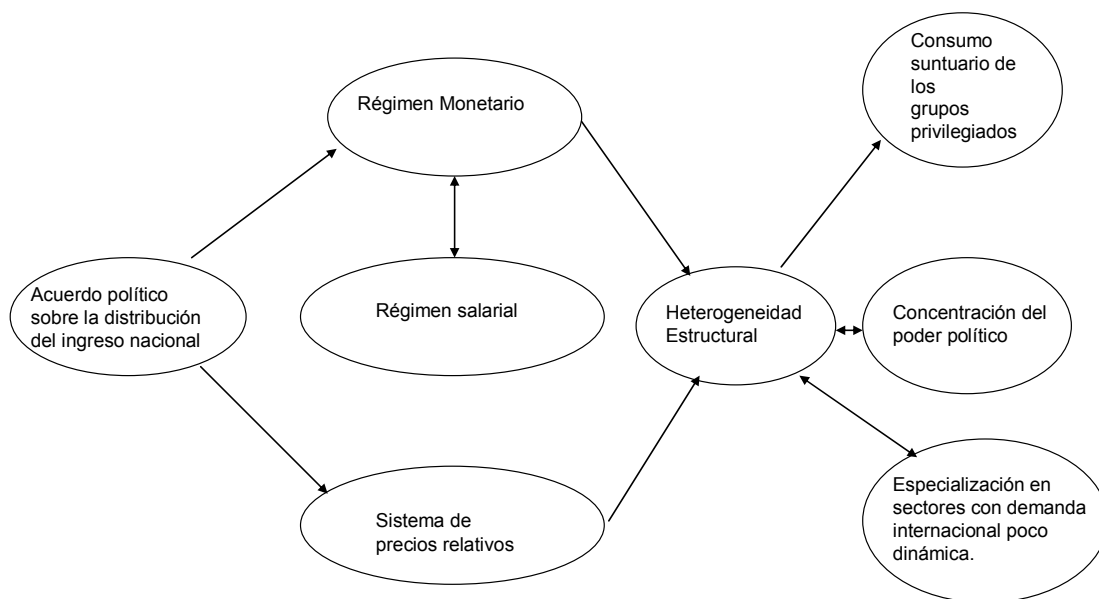
---

<sup>14</sup> Traducción propia.

<sup>15</sup> Traducción propia.

mecanismo regulador de la misma. El régimen monetario expresa el privilegio político de ciertos grupos por sobre otros en la apropiación del producto social nacional. Luego el régimen salarial se estructura (y/o es estructurante) del régimen monetario para dar coherencia final y estabilidad a la configuración institucional (Boyer, 1993). El régimen monetario y los precios relativos definen el grado y la composición de la HE a través de los mecanismos diferenciados de acumulación de capital señalados previamente en la TCM. A partir de allí la configuración estructural se reproduce en el tiempo debido a la concentración del poder político y de los ingreso en un grupo minoritario que accede al consumo suntuario. En este proceso, la inserción internacional en sectores poco dinámicos refuerza, pero también es reforzada por la HE.

**Cuadro 3: Esquema resumen de las relaciones entre Heterogeneidad Estructural y Distribución del Ingreso en la Teoría Monetaria de la Regulación**



Fuente:  
elaboración propia

### Reflexiones finales sobre los aportes del presente trabajo

En primer lugar, es importante señalar que los resúmenes de las diferentes teorías realizados en este trabajo tienen las limitaciones propias de cualquier resumen. Es decir, implica una selección subjetiva del autor de los elementos que lo integrarán y aquellos que quedarán afuera. Tomando

en cuenta esta observación, los mismos sirvieron para dar cuenta de las relaciones que existen entre la distribución del ingreso y la heterogeneidad estructural en las diferentes escuelas de pensamiento económico.

En el caso de la escuela estructuralista, se destaca la importancia que tiene para la relación entre HE y distribución del ingreso la subordinación de América Latina respecto de los centros industriales.<sup>16</sup> En este sentido, la relación va principalmente desde la primera a la segunda, aunque luego ambas variables se retroalimentan, a través de los círculos viciosos que generan la concentración del ingreso, la composición de la demanda y el estancamiento económico.

El neo-estructuralismo afianza la idea de que la relación causal va desde las diferencias de productividades a la distribución del ingreso. La causa última de la misma es la brecha tecnológica entre países, porque no permite desarrollar los sectores difusores de conocimientos y, a través de ellos, mejorar la distribución de conocimientos e ingresos.

La principal diferencia entre el neo-estructuralismo y el estructuralismo radica entonces en que para los primeros, la diversificación productiva se logra disminuyendo la brecha tecnológica con los centros para aprovechar la demanda internacional. Los segundos, en cambio, reconocen que la distribución del ingreso no es totalmente endógena, sino que a través de la misma existe cierto margen para diversificar la demanda y disminuir la heterogeneidad estructural.

El objetivo de este artículo fue mostrar que la teoría monetaria de la regulación puede aportar una mirada diferente y complementaria sobre la relación entre HE y distribución del ingreso. A diferencia de las dos teorías previas que estudiaron el fenómeno, esta última destaca la importancia que tienen los acuerdos distributivos sobre la evolución de las productividades. Dichos acuerdos, gestados en la política y reflejados luego en el sistema de precios relativos y en el racionamiento arbitrario del crédito, muestran que la distribución del ingreso es exógena y las productividades endógenas al sistema económico.

---

<sup>16</sup> Reflejadas en el tipo de bienes exportados e importados, la dependencia tecnológica, la forma de consumo, etc.

## Bibliografía

- Aglietta M. y Orléan A. (1990), *La violencia de la moneda*, Siglo Veintiuno Editores, México.
- Aglietta, M. et Orléan, A. (2002), *La monnaie, entre violence et confiance*, Paris, Odile Jacob.
- Bellofiore (2005), “The Monetary Aspects of the Capitalist Process in the Marxian System: An Investigation from the Point of View of the Theory of the Monetary Circuit”, en *Marx Theory of Money*, Fred Moseley ed., Mount Holyoake College, Massachusetts, USA.
- Boyer, R. (1993), D'une série de "National Labour Standards" à un "European Monetary Standard"? Théorie et histoire économiques face à l'intégration monétaire européenne, in *Recherches Economiques de Louvain*, vol. 59, no. 1-2, pp. 119-153.
- Cimoli M. (2007), “Sources of learning path and technological capabilities. An introductory roadmap on development process”, Brisbane Club meeting, *Innovation and Complexity*, Pollenza, june.
- Cimoli, M.; Porcile, G.; Primi, A.; y Vergara, S. (2005), “Cambio estructural, heterogeneidad productiva y tecnología en América Latina”, en *Heterogeneidad estructural, asimetrías tecnológicas y crecimiento en América Latina*, ed Cimoli M. Naciones Unidas, Santiago de Chile, noviembre.
- Estay Reino, J. (1990), *La concepción general y los análisis sobre la deuda externa de Raúl Prebisch*, Siglo Veintiuno Editores.
- Furtado C. (1963), “Capital formation and economic development”, en Agarwala, A. y S. Singh (eds.). *The economics of underdevelopment*. New York, Oxford University Press, pp.309-337.
- Furtado C. (1974), *Teoría y política del desarrollo económico*. Siglo XXI editores, México.
- Furtado C. y Maneschi A. (1968), “Un modelo de simulación del desarrollo y el estancamiento en América Latina”, en *El Trimestre económico*, septiembre.
- Girard R. (1972), *La violence et le sacré*, Paris, Grasset,
- Marques-Pereira J. (2009), “Monnaie, coordination et risque systémique dans la crise argentine de 2001/2002 et son issue”, UPJV (Université de Picardie Jules Verne) – CRIISEA (Centre de recherche sur l'industrie, les institutions et les systèmes économiques d'Amiens), mimeo.

Marx, K. (1994 [1867]), "The Value-Form", en *Debates in Value Theory*, S. Mohun (ed.), Basingstoke, Macmillan, Londres, pp. 9-33.

Nohlen, D. y Sturm, R. (1982), "La heterogeneidad estructural como concepto básico en la teoría de desarrollo", *Revista de Estudios Políticos (Nueva Epoca)*, N° 28, Julio-Agosto, pp. 45-74.

Nurkse R. (1963), "Some international aspects of the problem of economic development", en Agarwala, A. y S. Singh (eds.). *The economics of underdevelopment*. New York, Oxford University Press, pp.256-271.

Orléan A. (2008), "Pour une approche girardienne de l'homo oeconomicus", en *Les Cahiers de l'Herne consacrés à René Girard*, pp. 261-265.

Pinto, A. (1969), "Concentración del progreso técnico y de sus frutos en el desarrollo latinoamericano", en *América Latina. Ensayos de interpretación económica*, Editorial Universitaria.

Pinto, A. (1976). "Heterogeneidad estructural y modelo de desarrollo reciente de la América Latina", en *Inflación: raíces estructurales*, México, D.F., Fondo de Cultura Económica.

Prebisch, Raúl (1949). "Introducción: el desarrollo económico de la América Latina y algunos de sus principales problemas", en *Estudio económico de América Latina, 1948*. Santiago de Chile, CEPAL. [Reproducido en CEPAL (1998). *Cincuenta años de pensamiento en la CEPAL: textos seleccionados*, vol.1. México, Fondo de Cultura Económica].

Prebisch, R. (1963), *Hacia una dinámica del desarrollo latinoamericano*, Fondo de Cultura Económica, México.

Prebisch R. (1969), "Problemas teóricos y prácticos del desarrollo económico", en *América Latina: ensayos de interpretación económica*, Editorial Universitaria, Santiago de Chile, pp. 41-78.

Rodríguez O., (1998), "Heterogeneidad estructural y empleo", *Revista de la CEPAL*, Número extraordinario, octubre.