

EL PENSAMIENTO ECONÓMICO, LA JUSTICIA Y EL PROBLEMA DE LA DISTRIBUCIÓN

El interés por la justicia económica ha impulsado, como era natural, el análisis por la forma que los sistemas económicos llevan a cabo la distribución de la renta. Esta labor era obligada para determinar cuáles eran los mecanismos económicos de la desigualdad.

Efectivamente, en una carta que el economista David Ricardo (1772-1823) remitió a su colega Thomas Malthus, se puede leer lo siguiente:

*“Vosotros consideráis que la economía política consiste en una investigación sobre la naturaleza y las causas de la riqueza; yo, en cambio, pienso que se trata de una investigación sobre las leyes que determinan la división del producto de la industria entre las clases que concurren a su formación. No se puede establecer ninguna ley con respecto a la cantidad, pero sí se puede establecer una bastante correcta en lo concerniente a las proporciones. Cada día que pasa me convengo más de que la primera es vana y falaz, mientras que la segunda constituye el verdadero objeto de la ciencia.”*¹

Poco después, el economista John Stuart Mill (1806-1873) hacía la distinción:

“... entre las leyes de la producción de la riqueza, que son en verdad leyes naturales, dependientes de las propiedades de los objetos; y las formas de la distribución, las cuales, sujetas a determinadas condiciones, dependen de la voluntad humana.”

Esto le permitió sugerir, pues se consideraba ‘socialista’, que en vez de centrarnos en el crecimiento económico, se debía “... fijar la atención en el mejoramiento de la distribución, y en una mayor remuneración del trabajo, como los verdaderos desiderata.”²

Para Marx, en cambio, las relaciones de distribución varían según la forma de sociedad, como lo entendió J. S. Mill; pero, a diferencia de otros autores, Marx afirmó que se derivaban de las relaciones de producción. En sus mismas palabras:

*“Las llamadas relaciones de distribución responden, pues, a las formas históricamente determinadas y específicamente sociales del proceso de producción de las que brotan. [...] El punto de vista que sólo considera como históricas las relaciones de distribución, pero no las de producción, es [...] el punto de vista de la crítica ya iniciada, pero todavía rudimentaria, de la economía burguesa.”*³

De todas formas, en el sistema de determinación visualizado por Ricardo, y *a fortiori* y en forma más explícita como lo hacía Marx, había un sentido crucial en el cual la distribución era *anterior* al intercambio; es decir, que sólo se podía llegar a las relaciones de precio o a los valores de cambio *después* de haber sido postulado el principio que afectara a la distribución del producto total. Es decir, los determinantes de la distribución estaban situados en las condiciones de producción (las

¹ Cit. en **Giorgio Lunghini**: *El pensamiento económico clásico*, Barcelona, ed. Oikos-Tau, 1989, p. 41.

² Cit. en **Maurice Dobb**: *Teoría del valor y de la distribución desde Adam Smith*, Argentina, ed. Siglo XXI, 1975, pp. 140, 141 y 152.

³ Cit. en **Ben Fine**: “Distribución”, en **Tom Bottomore (dir.)**: *Diccionario del pensamiento marxista*, Madrid, ed. Tecnos, 1984, p. 238.

condiciones de producción de los bienes-salario en Ricardo y las ‘relaciones sociales de producción’ de Marx, introducidas desde fuera del mercado, *o como si lo fueran* a partir de un fundamento histórico-social para el fenómeno del intercambio).

Esta concepción vino a cambiar, después de Marx, con la revolución ‘marginalista’ que dio entrada a la nueva escuela neoclásica de economía, la cual redujo el problema de la distribución a la formación de los precios de los insumos por un proceso de *mercado*, que en forma simultánea determinaba el sistema interconectado de productos e insumos. Más aún, la distribución (lo que de ella quedaba como un área de indagación económica) no sólo estaba determinada desde dentro del mercado o del proceso de intercambio, sino que lo estaba en la forma de precios derivados de bienes intermedios o factores productivos dados; es decir, que se consideraba que esta determinación provenía del mercado de productos finales, y desde allí, en último término, de la estructura e intensidad de la demanda de los consumidores. Y ello sin tener en cuenta que alguna distribución del ingreso ha de ser postulada, con el fin de dar significado al ‘patrón de la demanda’ y por tanto hacer alguna proposición general en un nivel global del tipo oferta y demanda.⁴

Es así como la atención del economista se desplaza de la esfera de la producción, interés fundamental de los clásicos, a la esfera del consumo. Se erige entonces el principio de la soberanía del consumidor, viga maestra del edificio neoclásico: será este, según sus propios gustos y decisiones, el que regule y oriente el mundo de la producción. Los productores afrontarán la peculiar tarea de distribuir los escasos recursos disponibles entre los diferentes usos posibles, a fin de producir y de ofrecer los bienes más útiles. El principio paralelo que sostiene la soberanía del consumidor es el de la eficiencia de la producción.⁵

En el mundo neoclásico desaparecen las clases sociales caracterizadas por intereses contrapuestos e irreconciliables, porque todos contribuyen, bajo las mismas condiciones, a la formación y distribución del producto social. En efecto, cada individuo posee o puede poseer los recursos necesarios para la producción: tierra, trabajo y capital. Y serán las fuerzas de la oferta y la demanda las que determinarán, en los respectivos mercados, aquella remuneración que satisface los intereses individuales de las partes. Por lo tanto, como hemos señalado anteriormente, el problema de la distribución se resuelve en una teoría general de los precios.⁶

En la actualidad son tributarios de esta concepción neoclásica de la distribución aquellos autores (como Stiglitz), que hacen recaer todo el peso de la responsabilidad en la formación de la desigualdad económica al poder de determinados grupos para alterar los precios de mercado a su favor. Estos economistas son llevados por un sentimiento de nostalgia de un pasado que ellos juzgan competitivo y eficiente, acusando a los grandes monopolios y a los licitadores/contratistas del Estado de utilizar prácticas favorables a ellos a través de una política de captación de rentas (*rent seeking*).⁷

Aunque no estemos de acuerdo totalmente con este planteamiento - pues soslaya el hecho de que es la propiedad de las fuerzas productivas lo que determina básicamente la distribución de la renta, como señalara Marx -, vamos a aclarar este último concepto. En el uso común, una ‘renta’ es el pago por el uso de un recurso. Pero en la teoría económica, se denomina ‘renta económica’ o ‘cuasi-renta’ al pago de un recurso cuya disponibilidad es insensible a la cuantía de ese pago recibido

⁴ **Maurice Dobb:** *op. cit.*, pp. 188, 189, y 199.

⁵ **Francesco Campanella:** *El pensamiento económico neoclásico*, Barcelona, ed. Oikos-Tau, 1989, pp. 14, 28 y s.

⁶ **Francesco Campanella:** *ibídem*, pp. 41 y s.

⁷ **Joseph E. Stiglitz:** *El precio de la desigualdad*, Madrid, ed. Taurus, 2012, pp. 211, 212, 332 y s.

(dependiendo la denominación de si la falta de sensibilidad al precio es permanente o temporal). Si la oferta de un recurso es inelástica con respecto a su precio, eso quiere decir que no hay competencia entre distintos proveedores del recurso en cuestión; y todo aumento de la demanda de este recurso se traducirá en un aumento proporcional de su precio, y por ende, de la renta percibida por el poseedor. Se denomina entonces ‘monopolio’ al vendedor de un recurso cuyo potencial de riqueza se incrementa por las restricciones de otros competidores potenciales, restricciones que son artificiales o ideadas para no ser naturalmente inevitables.⁸

La ‘búsqueda de rentas’ se refiere entonces a la inversión de recursos económicos con el fin de crear monopolios. La mayor parte de la discusión sobre la búsqueda de rentas ha tendido a concentrarse en aquellos monopolios creados o protegidos por el gobierno, probablemente porque éstos se consideran los más comunes y poderosos. Hay que tener presente, sin embargo, que los monopolios puramente privados son posibles y, de hecho, existen.

Este tipo de actividad entraña unos costes económicos en general: tanto por la distracción de unos recursos privados que podrían estar haciendo algo de una mayor productividad, como por hecho de que el uso económico de los recursos de la sociedad se distorsiona aún más con la creación del monopolio, al que van a parar unos ingresos superiores a los que dictaría un mercado competitivo.⁹

CARLOS JAVIER BUGALLO SALOMÓN

Licenciado en Geografía e Historia
Diplomado en Estudios Avanzados en Economía

⁸ **Armen A. Alchian:** “Rent”, en **Steven N. Durlauf y Lawrence E. Blume (eds.):** *The New Palgrave Dictionary of Economics Online*, Palgrave Macmillan, 2008. Disponible en <http://www.dictionaryofeconomics.com/article?id=pde2008_R000098>

⁹ **Gordon Tullok:** “Rent seeking”, en **Steven N. Durlauf y Lawrence E. Blume (eds.):** *ibídem.* Disponible en <http://www.dictionaryofeconomics.com/article?id=pde2008_R000100>