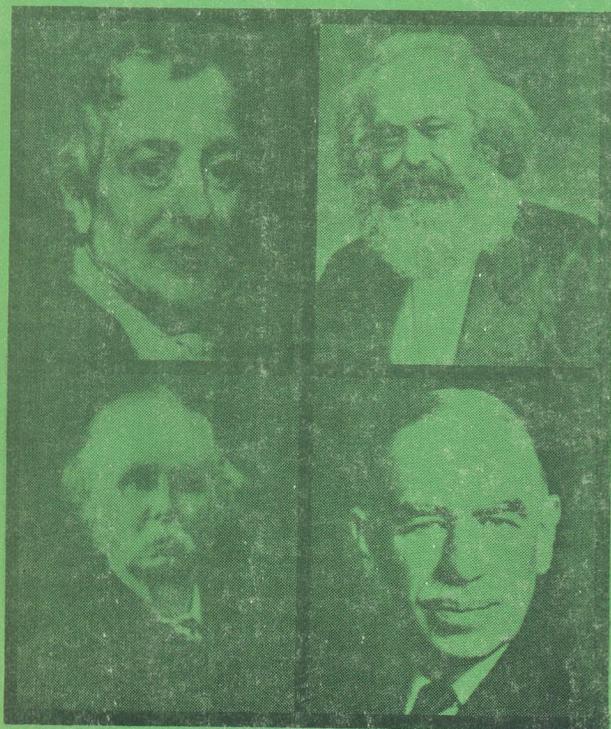


Ricardo Carciofi

Salarios y Política Económica



CEPAL
BUENOS AIRES

Ediciones del **ides** 9

¿Cómo se determinan los salarios reales en un sistema económico y social basado en los principios de organización capitalista? ¿Es posible desplazar el nivel de aquellos, a través de la combinación de instrumentos convencionales de política económica, sin producir interferencias significativas en el funcionamiento de dicho sistema? Estas dos preguntas configuran la preocupación central del trabajo. El trabajo pasa revista a los elementos básicos de distintos modelos de determinación del salario que han ganado una tradición reconocida en la teoría económica y, asimismo, intenta señalar que las recomendaciones prácticas acerca de cómo pueden combinarse los instrumentos de una política de salarios e ingresos difieren sustancialmente según sea el modelo teórico del cual se parte. En tal sentido, el estudio procura alentar el desarrollo de un debate antes que presentar evidencias concretas que ayuden a cerrarlo.

Ricardo Carciofi obtuvo la licenciatura en economía en la Facultad de Ciencias Económicas de la UBA, habiendo realizado sus estudios de posgrado en Sussex. Se ha desempeñado como investigador de la CEPAL y la OIT y como profesor del Programa de Estudios de Teoría Económica del IDES. Actualmente ocupa el cargo de subsecretario de Presupuesto de la Secretaría de Hacienda de la Nación.

ISBN 950-43-0758-2

ISSN 0326-6133

ides

EDICIONES DEL IDES

Consejo Editorial: Torcuato S. Di Tella, Juan José Llach,
Alfredo Monza y Catalina Wainerman.
Getulio E. Steinbach (Coordinador).

Ricardo Carciofi

Salarios y Política Económica

TITULOS PUBLICADOS

1. JUAN J. LLACH (Selección e Introducción): *La Argentina que no fue [Tomo I: "Las fragilidades de la Argentina agroexportadora (1918-1930)"]*. (CEP)
2. TORCUATO SALVADOR DI TELLA: *La rebelión de esclavos de Haití*. (CAL)
3. LEOPOLDO J. BARTOLOME (comp.): *Relocalizados: Antropología social de las poblaciones desplazadas*. (CHS)
4. FELIX GUSTAVO SCHUSTER: *Términos teóricos en ciencias sociales*. (CMC)
5. MIGUEL TEUBAL: *Crisis y deuda externa: América Latina en la encrucijada*. (CEP)
6. J. SAMUEL VALENZUELA: *Democratización via reforma. La expansión del sufragio en Chile*. (CAL)
7. ALFREDO MONZA: *Sraffa y sus usos*. (CEP)
8. MARTA PANAIÁ: *Los trabajadores de la construcción*. (CHS)
9. RICARDO CARCIOFI: *Salarios y política económica*. (CEP)

Publicación
conjunta

CEPAL
BUENOS AIRES

- Ediciones del

ides

Buenos Aires, 1986

9

NOTA

Este estudio fue realizado durante el año 1983 en la oficina de CEPAL, en Buenos Aires, en el marco del proyecto "Análisis de corto y mediano plazo de la economía argentina", dirigido por el Dr. Juan V. Sourrouille.

Uno de los objetivos de dicho proyecto era estudiar las diversas interpretaciones teóricas y modelos sobre la determinación de salarios nominales y reales. El propósito central era el de aportar elementos de juicio sobre el funcionamiento del mercado de trabajo y sobre los condicionantes en la determinación de las remuneraciones a fin de discutir, en una segunda etapa del proyecto, el caso argentino en profundidad.

El primer estudio se concluyó en octubre de 1983. Los editores, en consulta con el autor, han decidido dar a conocer la investigación original sin introducir modificaciones que eventualmente podrían haber motivado las nuevas circunstancias políticas y económicas del país.

LOS EDITORES

ISBN 950-43-0758-2

ISSN 0326-6133

Salarios y política económica
Primera edición, enero 1986

Realización gráfica:
Departamento Editorial del IDES.
Redacción, administración y distribución:
Güemes 3950 (Tel.: 71-6197),
1425 Buenos Aires, Argentina.

IMPRESO EN LA ARGENTINA

Derechos reservados © 1986, por el
Instituto de Desarrollo Económico y Social.
Hecho el depósito que marca la ley 11.723.

Ediciones del IDES agradece al Lic. Francisco Gatto su valiosa colaboración en la tarea que dio lugar a la publicación conjunta de este trabajo. También a Susana Fiorito, por su dedicación y esmero en la supervisión del manuscrito y la revisión de la versión final.

INDICE

	Pág.
Introducción	9
CAPITULO I	
SALARIOS Y MERCADO DE TRABAJO. LA EXPLICACION NEOCLASICA	
1. Equilibrio del sistema y su relación con dos mercados singulares: capital y trabajo	17
2. La demanda derivada de trabajo: productividad marginal y función de producción	26
3. La curva de la oferta	31
4. El equilibrio en el mercado de trabajo. Implicaciones para una teoría del empleo	40
CAPITULO II	
LAS TEORIAS CLASICAS	
1. Introducción	63
2. D. Ricardo	69
3. K. Marx	81

CAPITULO III
EL ANALISIS POSKEYNESIANO
DE LA DETERMINACION DE LOS SALARIOS

1. Introducción	89
2. Precios, distribución del ingreso y salarios reales	90
3. Crecimiento, empleo y demanda efectiva	105

CAPITULO IV
SALARIOS, EMPLEO Y POLITICA ECONOMICA

1. La economía cerrada	116
2. Salarios reales y empleo en la economía abierta	123
3. Algunos comentarios finales referidos al caso argentino	142
Apéndice	151
Bibliografía	157

INTRODUCCION

¿Cómo se determinan los salarios reales en un sistema económico y social basado en los principios de organización capitalista? ¿Es posible desplazar el nivel de aquéllos, a través de la combinación de instrumentos convencionales de política económica, sin producir interferencias significativas en el funcionamiento de dicho sistema? Estas dos preguntas configuran la preocupación central que será objeto de análisis a lo largo del presente trabajo. Antes de explicar cómo se han ubicado las distintas piezas que componen el desarrollo del argumento, parece conveniente comenzar por una presentación de los motivos que justifican el interés por el tema.

La razón primordial por la cual se ha creído que un trabajo dedicado al análisis de los mecanismos de determinación del salario y su relación con los instrumentos de política económica resultaría de cierta utilidad proviene de dos circunstancias, de carácter diferente, pero ambas estrechamente vinculadas con el funcionamiento de la economía argentina. La evolución económica en la Argentina, especialmente la registrada en el curso de la última década, señala con bastante claridad la dificultad existente para la preservación de una tendencia de crecimiento sostenido en el nivel de los salarios reales. Esta experiencia llama fuertemente la atención. Por un lado, ella contrasta notablemente con lo ocurrido en otros países donde rigen similares principios de organización social. Ciertamente, esto no significa que la lista de economías que han mostrado alguna caída en la tasa de crecimiento de sus salarios reales a lo largo de los últimos diez años, se halle integrada por un caso

singular. Sin embargo, no son muchos los países que han verificado fluctuaciones en los salarios reales de la magnitud observada en la Argentina. Por otro lado, estas oscilaciones no resultan fácilmente explicables en el marco de las lecciones usuales que ofrece la teoría económica.

La segunda circunstancia que se ha tenido en cuenta responde más bien a las especiales características de la coyuntura política actual, donde la atención se ha concentrado en la etapa que habrá de inaugurarse a partir de la instalación del próximo gobierno constitucional. Una nota saliente de ella es la paulatina generación de un clima de discusión que se vertebra alrededor de la necesidad de impulsar una estrategia económica para la Argentina que no esté apoyada en las inspiraciones teóricas ni instrumentales de corte monetarista. Esta política se asocia a una experiencia de fracaso y se considera como un episodio del pasado cuyas consecuencias presentes deben ser rápidamente corregidas. Sin embargo, sin negar que la estrategia económica alternativa se encuentra aún en una faz embrionaria y que sus matices varían según los nucleamientos políticos que la impulsan, no parece existir —excepción hecha de algunas manifestaciones aisladas— una explícita formulación de los elementos que podrían configurar la política salarial. Más aún, si bien muchas de las críticas a la concepción monetarista —tanto las dirigidas a su diseño general como a las cambiantes versiones que fueron ensayadas desde el Ministerio de Economía (y el Banco Central) por el gobierno de las Fuerzas Armadas— han sido suficientemente claras en la exposición de sus puntos de vista, los aspectos concernientes a la distribución de los ingresos no han tenido una consideración equivalente. La subrepresentación relativa de este tema respecto de otros sugiere una doble explicación. En primer lugar, es posible que muchas de las posturas críticas sobre la política económica aplicada a partir de 1976 hayan tenido un desacuerdo instrumental, de carácter operativo, sobre la cuestión distributiva; si fuese así, se comprende por qué se habrían ahorrado esfuerzos por desarrollar una posición alternativa. En segundo lugar, es

posible que exista plena conciencia de que la política de ingresos requiere considerar ciertas dificultades —tanto de carácter teórico como de índole práctica— sobre las que no existe todavía una respuesta elaborada. Cualquiera que sea la explicación relevante, lo cierto es que el debate sobre la política económica futura no podrá obviar una exposición detallada de argumentos en el capítulo referido a los salarios y la distribución del ingreso.

Frente a las circunstancias comentadas, una posible línea de investigación habría consistido en estudiar cómo operan efectivamente los mecanismos de formación del salario real en la economía argentina, deduciendo a partir de este esquema interpretativo las recomendaciones pertinentes de política económica. Sin embargo, esta aproximación al problema habría tenido una desventaja: los términos de análisis se habrían concentrado casi con exclusividad sobre la materia en discusión, perdiendo de vista las importantes implicaciones y los supuestos que manejan los economistas cuando formulan sugerencias de política sobre la base de una cierta teoría de la distribución del ingreso. Es por ello que se ha ubicado el presente estudio en un terreno diferente. El trabajo consiste en una revisión de los elementos básicos de distintos modelos de determinación del salario que han ganado una tradición reconocida en la teoría económica. Asimismo, se intenta señalar que las recomendaciones prácticas acerca de cómo pueden combinarse los instrumentos de una política de salarios e ingresos, difieren sustancialmente según sea el modelo teórico del cual se parte. De esta forma, si bien el análisis no brindará respuestas concretas sobre el tema de la evolución del salario real en la Argentina, el trabajo recoge las principales líneas de reflexión sobre una pregunta anterior a aquélla: cómo explica la teoría económica la formación del ingreso real de los asalariados en una sociedad de organización capitalista. En este sentido, la intención que persigue el estudio es la de alentar el desarrollo de un debate antes que la presentación de evidencias concretas que ayuden a cerrarlo.

Enfoque y alcances del trabajo

La presentación anterior requiere, sin embargo, algunas calificaciones adicionales, referidas tanto al enfoque como a los límites dentro de los cuales se ha preferido enmarcar el trabajo. Cualquier lector que tenga una imagen relativamente informada de los contenidos de un texto introductorio de economía, no ignora que, cuando se elige como tema de discusión a las teorías del salario, las dificultades conceptuales son serias. Las leyes que se postulan acerca de la determinación del salario real no sólo se articulan con la teoría general de los precios, sino que además rozan muchos de los aspectos que usualmente suelen tratarse en la literatura dedicada al estudio de la inflación; en su conjunto, estos temas constituyen el núcleo de las doctrinas económicas que han sido elaboradas en el curso de los últimos doscientos años.

Si las dificultades sólo derivasen del largo desarrollo histórico y el perfeccionamiento sucesivo de la teoría, los problemas analíticos no serían excesivos. Bastaría con usar la versión más completa de aquel "estado general del arte" para conducirse en la práctica cotidiana de la formulación de política económica. En rigor, ésta es la postura adoptada por una buena proporción de los economistas profesionales. Confrontados éstos con la pregunta de cuál es el modelo que utilizan para explicar las relaciones de precios y distribución de una economía capitalista, la respuesta no dejaría lugar a dudas mayores. Muy probablemente las opiniones serían coincidentes en el sentido de señalar que la doctrina neoclásica es la que provee el paradigma más acabado; paralelamente se afirmaría que las restantes explicaciones podrían ser relegadas al *curiosum* de la historia del pensamiento económico. En esta actitud se halla implícita la idea de que la teoría económica se ha ido desarrollando en eslabonamientos sucesivos con grados de perfección creciente, siendo la doctrina neoclásica aquella que provee el modelo más completo para las preguntas que son relevantes.

El presente trabajo se apoya, sin embargo, en un planteo diferente. Se parte de la base de que la teoría neoclásica no constituye la coronación de un desarrollo teórico de curso lineal, sino una conceptualización que se apoya en fundamentos que le son propios y que no resultan integrales con las premisas y el método de análisis que comienza con el pensamiento de los autores clásicos y se continúa a través de la obra de Keynes. Frente a explicaciones teóricas que transcurren por cauces independientes, es obvio que los aspectos a juzgar son la capacidad de los modelos respectivos para abstraer los aspectos más relevantes de la realidad, así como la ayuda que brindan para su interpretación. El objetivo primordial de la teoría neoclásica —la construcción de modelos de equilibrio general exentos de las determinaciones que introducen la existencia de instituciones y relaciones sociales y no sujetos a las restricciones que impone la consideración de un tiempo de curso histórico— no parece ubicarse apropiadamente en relación con los puntos mencionados.

Los argumentos expuestos en este trabajo se ubican, pues, en una perspectiva crítica de la contribución neoclásica e intentan una revalorización de las líneas de pensamiento y el método de análisis clásico y poskeynesiano.

Hecha esta breve aclaración respecto del enfoque, es necesario agregar una precisión adicional en cuanto a los alcances del trabajo. Tal como se señala más arriba, ahondar en el terreno de la determinación del salario remite a enfrentarse con complejos aspectos en los que han incurrido sucesivas generaciones de economistas. Sin embargo, no es menos cierto que una revisión de teorías puede ser adecuada a las necesidades de quien la practica. En el presente caso, éstas se derivan de la convicción de que resulta oportuno poner a disposición de un público más amplio que el de un círculo de lectores especializados, un texto destinado a discutir los elementos que diferencian a los distintos modelos de determinación del salario y cómo

de ellos se deducen enfoques diversos respecto de la orientación de la política de ingresos.

Los contenidos están organizados en cuatro capítulos. En el primero se presentan aquellos elementos que apoyan el enfoque neoclásico: el mercado de trabajo es, en definitiva, análogo a cualquier otro mercado, allí se determinan los salarios y el nivel de ocupación. Como es sabido, Keynes rechazó esta teoría del empleo, introduciendo el principio de la demanda efectiva. Hacia el final del capítulo se procura sostener que una buena porción del argumento de Keynes recurre a una explicación del funcionamiento del mercado de trabajo que difiere de la que se postula convencionalmente.

En el capítulo II se revisa la teoría clásica de los salarios a través de la presentación de las ideas de Ricardo y Marx. Se pone acento allí en la noción común a varios de los autores de la escuela: los salarios no se fijan por oferta y demanda, sino que constituyen una suerte de dato institucional que interviene luego en la formación de los precios. Esto supone un esquema de causación analítica donde la distribución del ingreso es anterior a la determinación de los precios. El capítulo examina las implicaciones que de allí se derivan y la ruptura metodológica con respecto al enfoque neoclásico.

El capítulo III es dedicado a la perspectiva poskeynesiana. Se interpreta aquí que esta escuela representa una síntesis: en ella se combinan elementos que provienen de la teoría clásica de los precios —lo cual presupone básicamente un tratamiento no simultáneo de precios y distribución—, con una teoría keynesiana (y kaleckiana) de la ocupación. Especial énfasis se pone en la idea de que los salarios monetarios se deciden en el mercado de trabajo, mientras que la determinación del salario real depende de las formas en que las firmas fijan su tasa de beneficio.

El capítulo final pone de relieve las políticas de ingreso y empleo que van asociadas a cada modelo teórico. El análisis comienza por la economía cerrada y luego se ex-

tiende a la consideración de la economía abierta. Se pone así de relieve la importancia del tipo de cambio en la fijación del salario real. Apoyándose en este análisis, el último punto del capítulo incluye algunas reflexiones referidas al caso argentino.

CAPITULO I
**SALARIOS Y MERCADO DE TRABAJO.
LA EXPLICACION NEOCLASICA**

1. Equilibrio del sistema y su relación con dos mercados singulares: capital y trabajo

El foco teórico del pensamiento neoclásico está orientado, en buena medida, a la explicación de una aparente paradoja: por qué y cómo un sistema social donde las decisiones económicas son coordinadas por el mercado conduce tanto a la eficiencia en la asignación de recursos como a la satisfacción de las necesidades de los consumidores. Obtener el máximo rendimiento posible a partir de un volumen inicial de bienes, servicios y recursos productivos escasos, es la principal tarea que les compete a los agentes económicos en una sociedad organizada en unidades atomísticas y competitivas. El mercado es la institución clave que permite confrontar las diferentes opiniones subjetivas de oferentes y demandantes. El sistema de precios no es más que la expresión final por la cual se establece el acuerdo de los agentes productivos y que permite conciliar propósitos que no son necesariamente coincidentes antes de llegar al mercado. Allí se realiza la "subasta" por medio de la cual la oferta y la demanda encuentran su punto de equilibrio en las cantidades a través de movimientos de precios.

La así llamada "economía positiva" ha asumido como tarea la formulación de las leyes que rigen el proceso de intercambio. La demostración de las propiedades del siste-

ma de precios y, fundamentalmente, sus atributos de estabilidad y equilibrio, se han convertido en el objeto analítico más importante del desarrollo teórico de corte neoclásico. No es difícil explicar por qué es éste el punto de mayor relevancia teórica. Una fundamentación analítica sólida de los principios de equilibrio constituye la base científica imprescindible para derivar reglas prácticas de política económica en las sociedades organizadas en torno del mercado. Además, dado que lo que está en juego es la construcción de una teoría social, la racionalización de sus principios y su aplicación permiten mantener todo un sistema de pensamiento filosófico y político sin recurrir a una defensa puramente ideológica de dicho sistema¹.

Una vez que el aparato de análisis neoclásico es apropiadamente desplegado dentro de sus premisas y de su método de razonamiento, se obtiene una respuesta completa, sólida y formalmente elegante de "cuánto, cómo y para quién se produce" en una economía de mercado. La robustez de la construcción es tal que, en general, no han sido muchos los intentos por denotar inconsistencias teóricas dentro del marco de los propios postulados. Han existido, sin embargo, algunas excepciones.

¹ Históricamente, la teoría neoclásica surge a través del aporte de varias escuelas de pensamiento filosófico europeo hacia fines del siglo XIX y se extiende vigorosamente hasta el primer tercio del siglo XX. Hay dos rasgos singulares que caracterizan a la primera generación de los autores más destacados de la escuela. Por un lado, la mayor parte de ellos pertenecen a escuelas "continentales" europeas. Por otro lado, y en forma algo curiosa, el interés por sentar las bases teóricas de la nueva doctrina estuvo animado por la necesidad de contrapesar la influencia del pensamiento económico que habían ido gestando los autores cuyo marco de referencia estaba constituido por la revolución industrial inglesa. Así, una de las propiedades más sobresalientes del neoclasicismo, fue la de instaurar un aparato de razonamiento que aisló cuidadosamente los elementos analíticos que habían utilizado los autores clásicos, expurgando en particular las raíces ricardianas y marxistas que estaban fuertemente arraigadas en la corriente insular.

Keynes y los clásicos

La primera, y quizás la de mayor repercusión debido a su vasta difusión y significación para el diseño de la política económica, proviene de la obra de Keynes. Este autor procuró demostrar —en su *Teoría general de la ocupación, el interés y el dinero* (1936)— por qué el equilibrio macroeconómico de un sistema apoyado en los principios del "laissez faire", podía detenerse en posiciones donde no hubiese ocupación plena de la mano de obra y los recursos productivos. Keynes intentó argumentar acerca de la inexistencia de mecanismos autoequilibrantes en una economía que, en general, revestía todas las características supuestas por la teoría neoclásica (que él llamó clásica y que la tradición posterior designó como ortodoxa). Más allá de la filosofía social —para usar la propia expresión de Keynes— a que condujo el diagnóstico de la *Teoría general...*, el rasgo más atractivo de la crítica allí expuesta consistió en el deliberado propósito de presentar batalla a las ideas prevalecientes dentro del propio terreno en que aquellas habían sido originalmente formuladas. Keynes optó por el cuestionamiento de la explicación neoclásica del empleo mientras dejaba intacta la teoría de los precios². Durante años los economistas han discutido (y todavía hoy discuten) cuán ortodoxo ha sido el procedimiento utilizado por Keynes y cuáles los supuestos específicos que éste habría levantado. La existencia de salarios rígidos y la presunta acción de "trampas de liquidez" —que neutralizan el efecto sobre la tasa de interés proveniente del aumento de saldos monetarios reales que acompaña la caída de precios y salarios en un período de deflación y desempleo— fueron las explicaciones más frecuentemente ensayadas.

La deficiencia de estas explicaciones u otras similares, incluyendo aquellas que podrían encontrar su apoyo en argumentos que Keynes mismo esgrime en ciertos pasajes

² Los aspectos referidos a la visión keynesiana del mercado de trabajo se discuten en el punto 4 de este capítulo.

de su *Teoría general...*, es que ellas invalidan el camino de la crítica interna. Se hace necesario eliminar algunos supuestos habituales, para elaborar después las consecuencias que de allí se derivan. Sin embargo, ello no significa cuestionar internamente la teoría; se trata más bien de su readecuación destinada a enfrentar condiciones particulares. El resultado final es opuesto a la intención que subyace detrás de la *Teoría general...*

Después de la larga y controvertida exégesis que distintos autores han practicado sobre la obra de Keynes, hoy parece quedar claro que el foco de ataque elegido por este último no se dirigió contra ninguna premisa particular del esquema neoclásico. La preocupación de Keynes consistió, en último término, en un examen crítico de la relevancia de esas premisas y su grado de adecuación a la realidad sobre la que se pretende teorizar. Su insatisfacción con la teoría provino de una clara preocupación por mitigar las consecuencias de la deflación y el desempleo que castigaba a las economías industriales del mundo capitalista en el período comprendido entre las dos guerras mundiales. Hay claros indicios en la literatura de la época de que, contrariamente a la versión popularmente difundida, Keynes no fue el único economista que en aquellos años propuso el uso del gasto público como un instrumento para generar demanda. La divergencia fundamental de Keynes con sus colegas se basaba, simplemente, en que dicho enfoque de política económica era inconsistente con la teoría enseñada en los centros académicos³. Por

³ La siguiente cita, que proviene de una carta personal de Keynes a Richard Kahn, ilustra el punto que mencionamos: "Muchas gracias por enviarme una copia del nuevo libro del profesor (Pigou). Como en el caso de Dennis (Robertson), en la práctica, son realmente muy pocas nuestras diferencias. ¿Por qué insisten en mantener teorías de las cuales no se siguen las conclusiones prácticas que extraen de ellas? Es una suerte de Sociedad para la Preservación de los Monumentos Antiguos". J. M. KEYNES: *Collected Writings*, vol. XIV, p. 259; citado por D. E. Moggridge, 1980 (primera edición 1976).

tanto, no podía argumentarse en favor de la primera a partir de la segunda. Para sostener la conveniencia de una política destinada a mantener el empleo era necesario demostrar primero que el desempleo era posible. Y esto requería un enfoque teórico diferente. En su esfuerzo por replantear la teoría, Keynes cuestionó su método. Específicamente, se negó a aceptar las consecuencias de modelos de razonamiento que teorizan sobre las condiciones de equilibrio del sistema económico a partir de una noción de tiempo que tiene una dimensión lógica pero no histórica. En las propias palabras de Keynes:

El principal objetivo de la acumulación de riqueza es producir resultados, o resultados potenciales, en una fecha comparativamente distante, y algunas veces *indefinidamente* distante. Así, el hecho de que nuestro conocimiento del futuro es fluctuante, vago e incierto, convierte a la riqueza en un sujeto peculiarmente inadecuado para los métodos de la teoría económica clásica. Esta teoría podría funcionar muy bien en un mundo en el cual los bienes fuesen consumidos dentro de un período corto a partir del momento en que fueron producidos. Pero requiere, yo sugiero, considerable modificación si es aplicada a un mundo en que la acumulación de riqueza para un futuro indefinidamente distante es un factor importante; y cuanto más grande sea la parte proporcional desempeñada por dicha acumulación de riqueza se torna más esencial aquella modificación.

(...) El sentido en el cual estoy usando el término (conocimiento incierto) es aquel en el cual la eventualidad de una guerra europea es incierta, (...) o la posición de los propietarios privados de riqueza en el sistema social de 1970 es incierta. Acerca de estos asuntos no hay base científica alguna sobre la cual se pueda formular una probabilidad calculable. (*The Collected Writings of JMK*, vol. XIV, pp. 113-14, originalmente publicado en *The Quarterly Journal of Economics*, 1937).

Si se relaciona la cita anterior con el mensaje principal de la *Teoría general...*, se observa que Keynes apuntó hacia dos resultados importantes. En primer lugar demostró que el equilibrio de un sistema económico cuyas decisiones son coordinadas por el mercado, puede no coincidir

con una posición (estática) de pleno empleo cuando los agentes que toman decisiones en dicho sistema tienen un conocimiento imperfecto ("vago e incierto") del futuro. En segundo lugar, como resultado teóricamente más trascendente, descalificó el método de análisis que nutría el enfoque por él criticado, por cuanto supone que el futuro es conocido con perfecta certidumbre. Si el futuro no es incierto —y según Keynes esta proposición no tendría fundamento científico—, el artificio de "fechar" las transacciones es irrelevante. Con ello no se hace más que introducir un tiempo de dimensión lógica que nada tiene que ver con el proceso social de acumulación de capital. Precisamente, el atributo primordial del tiempo —esto es, del tiempo en el cual transcurre la acumulación de riqueza— es que éste, por definición, contiene una noción de futuro que no puede ser sujeto de conocimiento anticipado. Sólo es anticipable de forma incompleta y defectuosa.

Los modelos neoclásicos sólo pueden demostrar que el equilibrio siempre es posible cuando existe perfecta certidumbre. Luego, la proposición de que el mercado produce siempre una asignación eficiente de recursos, sólo puede sustentarse en una formulación del equilibrio intertemporal en la cual, paradójicamente, se opera con una noción del tiempo desprovista de contenido real. De esta manera, al rechazar el método de explicación referido, Keynes desplegó su crítica contra el "laissez faire" y las técnicas de análisis que, supuestamente, validaban su defensa.

La controversia en la teoría del capital

Además del debate entre Keynes y los clásicos, otra fuente de controversia entre la escuela neoclásica y sus críticos ha sido el debate en torno de la teoría del capital. Este comenzó con la publicación de *La acumulación del capital*, de Joan Robinson, y se prolongó a lo largo de la década de los sesenta. Es innecesario presentar aquí el detalle de la extensa discusión generada en torno de este

problema⁴. Se anotará sólo la dirección principal del argumento. Si bien Keynes había dejado intacta la teoría neoclásica de los precios y la distribución, el eje de las críticas se desplazó en este segundo ataque (análogamente al primero, también tuvo su origen en la Universidad de Cambridge) a los principios de la productividad marginal que sustentan la teoría neoclásica del valor. En particular, señaló la dificultad (conceptual y teórica) para identificar un mercado para el factor capital, cuya demanda se establece a partir de una función de producción agregada. Para sumar los bienes de capital que intervienen en dicha función se requiere disponer de una tasa de beneficio. Pero ésta, entonces, no puede deducirse de la productividad marginal del capital por cuanto la primera interviene en la medición del agregado de bienes que conforman el capital⁵. No tiene sentido lógico, así, postular una tasa de beneficio que se deriva de condiciones puramente técnicas y disponibilidad relativa de factores: no hay una función de producción agregada a partir de la cual extraer una demanda derivada de capital que, conjuntamente con la oferta disponible, puedan determinar en el mercado la tasa de beneficio de equilibrio de la economía.

La defensa neoclásica resignó la posición que emanaba de su enfoque agregado, poniendo a resguardo de la circularidad lógica indicada el conjunto de su aparato teórico. Se protege de esta manera su idea central de que los mercados asignan recursos a través de la determinación de precios y cantidades. En particular, la formulación de Walras, donde se considera 'n' bienes que actúan como recursos productivos, cada uno con sus productividades marginales, resuelve la dificultad indicada. Sin embargo,

⁴ Una exposición didáctica del contenido y la evolución paso a paso de dicha controversia se encuentra en Harcourt (1970). Gran parte de los trabajos originales producidos por los principales autores intervinientes en ella se halla en Braun (1973).

⁵ Sobre este tema véase Monza (1971, 1972).

esta salida del problema no es enteramente satisfactoria; no lo es, al menos, cuando se la considera en conjunción con la crítica metodológica que señalara Keynes. La versión (desagregada) de Walras remite a un concepto de tasa de beneficio que es la resultante de decisiones (intertemporales) entre consumo presente y consumo futuro. Como tal, esta noción de beneficio (y tasa de interés) necesita apoyarse en una visión donde los agentes económicos realizan transacciones a futuro sobre la base de un conocimiento perfecto de la evolución del sistema económico a lo largo del tiempo. En síntesis, aunque la defensa walrasiana es suficiente para rescatar la teoría neoclásica del valor, la observación de Keynes respecto de la naturaleza incierta de los eventos futuros no encuentra una respuesta satisfactoria.

Los elementos del equilibrio parcial en el mercado de trabajo

Tomando debida cuenta de los obstáculos metodológicos asociados a la incertidumbre y las dificultades propias que surgen de la medición de capital, el sistema económico podría ser visto conforme a la manera clásica: una sucesión de mercados en los que se arriba al equilibrio de precios y cantidades. Y esto incluye también al mercado de trabajo. Se supone que dada la tecnología del sistema productivo, es posible derivar una curva de demanda de trabajo. Estrictamente, ésta es una curva de productividad marginal del trabajo que mide los incrementos de producto neto provenientes de la incorporación de una unidad adicional de mano de obra. Por otro lado se postula la existencia de una curva de oferta. Esta se deduce a partir de ciertas funciones de utilidad que permiten a los agentes económicos que se ofrecen en dicho mercado, los asalariados, decidir la cuantía de horas de trabajo que llevan a él. La intersección de oferta y demanda determina el volumen

de empleo y el valor del salario real⁶. El propósito de las secciones siguientes es hacer explícitos los argumentos más importantes que sostienen esta explicación sobre los salarios y el empleo.

La idea central que se procura exponer es que el conjunto de supuestos que se requiere aceptar para que el enfoque neoclásico de la determinación del salario adquiera sentido se halla generado por la necesidad de otorgar consistencia lógica a la teoría de los precios. Los precios de los bienes y servicios productivos se establecen por oferta y demanda en mercados competitivos. Como el salario es el precio del trabajo, el mercado de trabajo resulta asimilable al funcionamiento de cualquier otro mercado. De esta manera, la teoría neoclásica permite asentar uno de los aspectos referidos a la distribución del ingreso —la determinación del salario— en el mismo marco analítico que se usa para la determinación de los precios. Tal como veremos en los capítulos posteriores, este procedimiento diverge marcadamente del que se utiliza en las

⁶ Se supone aquí, al igual que en las secciones siguientes, que el nivel general de precios es estable: los mercados de bienes y factores fijan los precios relativos del sector real. Existe, por otro lado, un mercado monetario —con oferta de dinero exógena (el oro, por ejemplo)— donde la igualdad entre oferta y demanda de dinero establece el nivel general de precios. Debe recordarse, sin embargo, que tanto los precios relativos como el equilibrio del mercado monetario se establecen en forma simultánea. Bajo estos supuestos, el equilibrio parcial del mercado de trabajo puede ser analizado en términos de desplazamiento de los salarios nominales, afectando paralelamente el nivel del salario real. El deflactor utilizado para calcular este último puede construirse sobre la base de tres índices alternativos: a) el nivel general de precios; b) un índice representativo de los precios que integran la canasta de consumo de los asalariados y c) el precio del bien producido por alguna industria particular. Este último envuelve un significado microeconómico y representa el costo real del trabajo (medido en unidades de producto) para la firma. En la discusión que hacemos en las secciones siguientes, trabajaremos con el índice indicado en b). De cualquier forma, dado el supuesto de estabilidad de los precios monetarios, las conclusiones no cambiarían si se utilizase un índice del nivel general de precios.

corrientes de pensamiento no neoclásicas que partieron invariablemente de una teoría de la distribución diferenciada de la teoría de los precios.

2. La demanda derivada de trabajo: productividad marginal y función de producción

Se comenzará por el significado de la curva de productividad marginal. Hay dos conceptos alternativos bajo los cuales pueden interpretarse la curva de demanda de trabajo y la forma en que ésta se deriva. La distinción entre uno y otro es importante pues conduce a conclusiones diferentes.

Sustitución de factores y proporciones variables

En primer lugar, puede identificarse la presentación usual del libro de texto. Según esta versión, las características tecnológicas del mundo de la producción exhibirían ciertos atributos perfectamente identificables. Se postula, primero, la existencia de un rango apreciable de sustitución entre factores —trabajo y capital—; es decir, una cierta cantidad de producto puede obtenerse mediante combinaciones distintas de los mismos recursos productivos. La demanda de cada uno de estos recursos surge como resultado de un proceso de “optimización” y selección de métodos de producción realizado por las firmas a través del mecanismo de precios. Segundo, se afirma que las funciones de producción siempre permiten derivar una curva de demanda de trabajo con pendiente normal: manteniendo constante el volumen de los otros factores que cooperan con el trabajo y aumentando en unidades discretas el uso de este último, los incrementos del producto neto son decrecientes⁷.

⁷ El carácter derivado de la curva de demanda de trabajo y su relación con la función de producción introducen una diferencia sustancial con cualquier otra función de demanda por bienes.

En la discusión simplificada de los dos atributos mencionados suele confundirse aquello que sería una característica factual de la tecnología prevalecte en una sociedad industrial con ciertos elementos abstractos del razonamiento teórico. El universo neoclásico transcurre dentro de un contexto donde se asume la validez real de una sustitución elevada entre factores y la “ley de proporciones variables” entre insumos y producto. En este sentido, las proposiciones que de ese universo se deducen serían cuestionables. Las características tecnológicas implícitas que sostienen el principio de sustitución y la productividad marginal decreciente, no son las que necesariamente prevalecen en la actividad económica moderna. Una característica distintiva de ésta es que la tecnología se halla cristalizada en equipos y bienes de capital; una vez que significativos volúmenes de inversión han sido comprometidos en líneas de producción específicas, el rango de sustitución en el uso de factores e insumos pareciera ser bastante limitado. La tecnología se define en el mismo acto de inversión y las posibilidades estáticas de sustitución no serían muy elevadas⁸.

⁸ Por cierto esto no invalida el hecho de que en el proceso de creación tecnológica y en la selección (ex-ante) de los métodos productivos, las firmas tomen debidamente en cuenta los precios relativos de los insumos. Sin embargo, aún en esta instancia, debería probarse que existe una elevada disponibilidad de tecnologías alternativas para que el principio adquiera sentido práctico.

Asimismo, desde el ángulo estrictamente teórico, el principio de sustitución también ha sido cuestionado. La visión neoclásica señala que un cambio en los precios relativos siempre conduce a la generación y adopción de métodos productivos donde son utilizados en forma intensiva los insumos que se han abaratado. Este resultado no se sigue necesariamente. Según lo demostrado por varios autores (Robinson, 1956; Garegnani, 1966, 1970, Sraffa, 1960), existirían tecnologías intensivas en el uso de trabajo (capital) que son utilizadas para valores relativamente altos de la tasa de salarios (beneficios). La sustitución estática de factores no operaría necesariamente, pues, en la dirección prevista. Esta cuestión, denominada “reversión de técnicas” en la literatura especializada, ha ocu-

En cuanto al principio de productividad marginal decreciente, su incorporación al pensamiento moderno parece obedecer a su antigua tradición teórica, que se remonta a los *Principios de economía política y tributación*, de D. Ricardo, antes que a su capacidad descriptiva del mundo real⁹.

Sin embargo, su aplicación al contexto estático neoclásico condujo a la elaboración de un par de corolarios centrales en materia de empleo y distribución del ingreso. Según el primero, toda reducción de los salarios, manteniendo constante el volumen usado del "resto" de factores, conduce a aumentos en el empleo¹⁰. A su vez, el volumen de empleo se expande si, y sólo si, la cantidad de producto neto adicional es mayor que el costo por el uso del factor. Es decir, si la productividad del trabajo es mayor que el costo salarial, las firmas tendrán incentivos para expandir la producción por cuanto de esta manera sus beneficios aumentan. Cuando, además del trabajo, se asume la existencia del factor capital —y, en rigor, de 'n' factores productivos— se observa que la teoría de la productividad margi-

pado un papel destacado en la controversia sobre teoría del capital. La defensa neoclásica ha pasado fundamentalmente por el criterio empírico: no parece que la reversión sea un fenómeno frecuente.

⁹ Curiosamente, Ricardo creyó que este principio podía ser de cierta utilidad para explicar la influencia de los recursos naturales —y, análogamente, la de todos los factores de origen "primario"— sobre las posibilidades de crecimiento del sector industrial. La generalización de su presunta validez para una economía con 'n' insumos y factores no guarda, entonces, relación alguna con la tradición histórica y el contexto teórico en que fuera acuñado el concepto.

¹⁰ Aun cuando este corolario se lo deduce normalmente del principio ricardiano de la productividad marginal, debe notarse que tampoco es ésta una repercusión que le hubiera interesado a Ricardo. Ciertamente, éste había estudiado los cambios asociados a las modificaciones en los salarios y beneficios. Sin embargo, en su esquema, el volumen de empleo en cada momento del tiempo es función de la acumulación de capital y no resulta de una demanda derivada de corte neoclásico.

nal permite tejer una cierta ética acerca del reparto del producto neto en una sociedad capitalista: la producción es el resultado conjunto de la aplicación de diversos factores, todos estrictamente sujetos a la "ley de proporciones variables". Luego, la remuneración unitaria recibida por estos factores aparece determinada por su respectivo aporte a la expansión neta de la riqueza¹¹. Por tanto, en el equilibrio, el valor del salario determinado en el mercado tiene un doble significado: desde el ángulo de la demanda, representa el pago por el producto adicional creado por el trabajo; desde el ángulo de la oferta, el salario es el ingreso marginal que obtiene la última hora de trabajo ofrecida y que compensa la desutilidad asociada al hecho de sacrificar tiempo de uso alternativo (ocio).

Simultaneidad del equilibrio parcial y el equilibrio general

Sin embargo, para que la interpretación anterior se constituya en una adecuada representación del mercado de trabajo, debe repararse en que el valor del salario así obtenido corresponde a una resolución simultánea con el equilibrio en los mercados de bienes y en el mercado monetario. Es decir, salarios monetarios, precios relativos y nivel general de precios se despejan todos de manera simultánea, a través de la interacción de oferta y demanda. Esto tiene consecuencias importantes para el procedimiento mediante el cual se deriva la curva de productividad marginal; consecuencias que no son siempre adecuadamente puntualizadas en la presentación convencional del mercado de trabajo.

¹¹ Nótese las consecuencias ideológicas del planteo, especialmente cuando se razona de esta manera la remuneración del factor capital.

Por otra parte, resulta por demás conocida la proposición de que en condiciones de rendimiento constante a escala, esta regla de distribución del ingreso agota por entero el producto neto (teorema de Euler).

Usualmente se acepta que el producto marginal del trabajo, medido monetariamente, resulta de multiplicar productividades marginales físicas —derivadas de la función de producción— por precios. Ello equivale a suponer que ambas magnitudes son independientes del salario, por cuanto ellas intervienen en la construcción de la curva de demanda (productividad marginal monetaria) que se utiliza para determinar el equilibrio del mercado laboral. Claramente, tal supuesto de construcción es ilegítimo analíticamente hablando. Los precios no pueden establecerse con independencia de los salarios. Luego, los primeros (los precios) no pueden ingresar a una función de demanda derivada de trabajo con el propósito de determinar el valor del salario. Esta circularidad de razonamiento que se observa en el procedimiento mencionado, fue detectada primeramente por Marshall quien señalaba:

Esta doctrina (de la productividad marginal) ha sido expuesta algunas veces como una teoría de los salarios. Pero no existe un fundamento válido para tal pretensión. La doctrina de que los ingresos de un trabajador tienden a igualar el producto neto de su trabajo, no tiene significado real alguno; porque para estimar el producto neto, nosotros tenemos que tomar como dados todos los gastos de producción de la mercancía sobre la cual trabaja, exceptuando sus propios salarios. Pero aunque esta objeción es válida contra la postura de que la doctrina contiene una teoría de los salarios, no es válida contra la proposición de que la doctrina arroja luz sobre la acción de una de las causas que gobiernan los salarios (Marshall, 1920, p. 518).

En razón de lo anterior, Marshall, así como otros autores neoclásicos inscriptos en la tradición marshalliana, han aplicado de forma diferente el concepto de productividad marginal del trabajo. La demanda agregada de trabajo —es decir, la productividad marginal monetaria del trabajo para la economía en su conjunto— es derivada a partir de un cierto valor de la tasa de salarios monetarios. Lo cual presupone la existencia de un precio de oferta para el

factor trabajo¹². De esta forma, una vez que se dispone de ese dato —la tasa de salarios monetarios—, el empleo podrá expandirse hasta el punto en que se igualen el producto marginal con el costo de la mano de obra.

Finalmente, cabe recordar el contexto dentro del cual surge la objeción de Marshall. Esta resulta plenamente justificable en la medida en que sea considerada dentro de un enfoque de no simultaneidad. En ese caso no resulta posible medir la productividad marginal monetaria con independencia de los salarios monetarios. Pero la formulación neoclásica del equilibrio general no está sujeta a este tipo de debilidades. En ella, el mecanismo de igualación de oferta y demanda en el mercado de trabajo se conduce como si las variables estuviesen medidas en términos reales. Estrictamente, ello no significa que se hayan eliminado las transacciones monetarias. Pero como el equilibrio de los mercados de factores, bienes y dinero es simultáneo, la medición de las variables en unidades monetarias no introduce ninguna complicación adicional.

3. La curva de la oferta

Los comentarios precedentes han sido dedicados a la curva de demanda. Corresponde ahora hacer lo propio con la oferta de trabajo. En primer lugar, en cuanto a los supuestos que permiten deducir (y dibujar) la curva de oferta, poco es lo que se puede agregar al análisis convencional: éste se basa en criterios de "maximización" de utilidad, similares a los que se emplean en la teoría neoclásica de la

¹² En apoyo de la interpretación de Marshall que aquí se plantea, véase Robinson y Eatwell (1973, libro I, cap. III) y Dobb (1973).

Asimismo, según se explicará más adelante (sección 4 de este capítulo), Keynes, como discípulo de Marshall, utilizó esta forma del principio de productividad marginal y desarrolló, apoyándose en ella, una importante crítica a la mecánica del ajuste neoclásico del mercado de trabajo.

demanda. Estos no ofrecen, por otro lado, un flanco plagado de dificultades como las que ofrece la curva de productividad marginal derivada de la función de producción. Si se acepta que los oferentes de trabajo llevan a cabo un cálculo racional en el que intervienen sus opciones entre ocio y renta, la oferta de trabajo no presenta mayores inconvenientes en su construcción estática, para el caso de un mercado con mano de obra de calidad homogénea.

Sin embargo, el comportamiento de la oferta de trabajo ha recibido una extensa consideración en relación con tres problemas de naturaleza teórica bien distinta: los movimientos de corto plazo de la curva de oferta, la determinación de los salarios relativos entre las distintas ocupaciones y la existencia o no de una oferta perfectamente elástica de mano de obra.

Movimientos de corto plazo de la curva de oferta

El primero de los aspectos mencionados se vincula con un problema que tiene cierta relevancia para estudiar empíricamente el impacto de fenómenos cíclicos sobre el estado del mercado de trabajo (por otra parte, éste puede ser encapsulado dentro de otros esquemas teóricos, que no necesariamente suscriben la doctrina neoclásica de los salarios). El problema usualmente discutido es el siguiente: la curva de oferta de trabajo (con pendiente normal), supone la existencia de grupos de trabajadores con distintos precios de reserva; es decir, no todos son inducidos a participar en el mercado con el mismo nivel de salarios¹³. Tradicionalmente se consideró que la proporción de población activa en relación con la población total es un parámetro que depende de pautas demográficas, culturales y

¹³ Esta idea se remonta también a la economía clásica del siglo XVIII. Adam Smith fue el primero en observar que el sacrificio que implica el acto de trabajar es percibido en forma desigual por distintos grupos de trabajadores.

del nivel de desarrollo económico alcanzado. Dentro de ese marco y partiendo de un mercado de trabajo inicialmente equilibrado a un cierto nivel de salarios, cualquier reducción de la demanda de trabajo debe inducir un cierto nivel de desempleo de modo de poner en marcha los correspondientes mecanismos que hagan disminuir el valor de los salarios, igualando oferta y demanda. Sin embargo, bien puede ocurrir que en el proceso hacia el nuevo estado de equilibrio, la oferta agregada de trabajo se modifique como producto de la operación de tendencias contrapuestas: por un lado, es probable que exista un desaliento que motiva el egreso del mercado de aquellos trabajadores con salarios de reserva más elevados, lo cual contraerá la oferta total; por otro lado, ingresarán trabajadores (secundarios) adicionales con el propósito de compensar las caídas del ingreso real familiar. Los cambios cíclicos comentados conducen a una conclusión bastante obvia, pero de cierto interés práctico: la tasa de desempleo, en una situación donde hay fluidos cambios en la posición de la curva de oferta, es un indicador pobre de la situación de equilibrio en el mercado de trabajo. Pueden existir varias posiciones de corto plazo, donde no se registren aumentos en el nivel de desempleo, pero aún así la economía puede encontrarse por debajo del punto donde se emplea toda la mano de obra disponible¹⁴.

Ciertamente, por detrás de esta cuestión empírica —el grado de estabilidad de la curva de oferta en el corto plazo— existe un problema teórico mayor. El significado del concepto de desempleo en este esquema de oferta-demanda que se ha venido manejando hasta aquí, se refiere a la noción de desempleo involuntario. Luego, los movimientos de la oferta causados, por ejemplo, por disminución del

¹⁴ Debe notarse que se trata de cambios de corto plazo. Se supone que una vez que estas alteraciones en la posición de la oferta dejan de ocurrir, el mercado de trabajo vuelve a fijar los valores de salario y empleo de largo plazo.

número de trabajadores que buscan activamente empleo, circunscribe el problema. Ese desempleo, si bien puede ser indeseable desde el punto de vista social, no cuenta como tal. Se trata de cambios en la población activa que no se traducen como desempleo involuntario. En la discusión sobre el equilibrio estático del mercado de trabajo no es éste el fenómeno que interesa, sino la posibilidad de que dicho mercado no absorba la totalidad del empleo efectivamente ofrecido. Esta cuestión se trata en la sección 4.

Salarios relativos: trabajo de distintas calidades

Pasemos ahora a la otra cuestión anotada más arriba: ¿cuáles son los determinantes de los salarios relativos entre las distintas ocupaciones? Suponiendo que los trabajadores difieren entre sí en cuanto al valor que asignan a su tiempo libre, una de las razones que explican las diferencias de salarios es el hecho de que no todos los trabajos son iguales. Estos conllevan diversos grados de desutilidad no pecuniaria que deben ser recompensados a través del ingreso¹⁵. Pero no ha sido éste el aspecto más elaborado dentro de la teoría neoclásica. La otra razón que explica la aparición de ingresos diferenciales es el aprendizaje requerido para el ejercicio de un determinado puesto. A partir de esta observación, se ha construido un capítulo que ocupa un espacio significativo dentro de la visión neoclásica de los determinantes de los salarios: la teoría del capital humano.

¹⁵ El elemento psicológico torna, a veces, muy difícil la explicación de las diferencias de salarios. Por ejemplo, los puestos que otorgan prestigio deberían ser relativamente menos remunerados en relación con otros que sólo difieren en este aspecto. Sin embargo, ocurre que los atributos que caracterizan a los puestos de trabajo son difícilmente separables: el prestigio normalmente está ligado a la responsabilidad y jerarquía que el cargo requiere. Cualquier explicación corre pues el peligro de esgrimir argumentos ad-hoc donde siempre es factible encontrar el atributo al que se le imputa la diferencia buscada.

Reducida a sus términos más sintéticos, esta teoría plantea que los agentes económicos llevan a cabo una variada gama de inversiones destinadas al perfeccionamiento de sus aptitudes laborales con el propósito de obtener retornos futuros. De aquí puede deducirse tanto una teoría de la asignación racional del tiempo (éste ha sido el sendero en que más han trabajado los economistas de la escuela de Chicago), como una teoría de la distribución personal de los ingresos. En esta última se pretende explicar las diferencias observadas en los ingresos a través de atributos que indicarían la existencia de diversos niveles de dotación de capital humano (incluyendo las habilidades innatas). Se postula que en condiciones de equilibrio competitivo, la tasa de retorno sobre la última dosis de capital (humano) invertido tiende a igualarse en las distintas ocupaciones. En caso contrario, existirían las correspondientes demandas de capacitación en las actividades que devengan una mayor tasa de retorno. Luego, puede afirmarse que, en equilibrio competitivo, las diferencias de ingresos reflejan las decisiones y preferencias respecto de la inversión en capital humano del conjunto de los agentes económicos que participan en el mercado de trabajo. Se concluye que una estructura de salarios compatible con la eficiencia debe expresar las diferencias que involucra el costo de adquisición de las distintas calificaciones¹⁶.

¹⁶ Adelantando, quizás, un poco el análisis que se realiza en el capítulo siguiente, parece útil introducir aquí una reflexión adicional sobre el delicado tema de los determinantes de la estructura de salarios. Si en los párrafos anteriores se reemplaza la expresión "capital humano" por "costo de la fuerza de trabajo", ¿cuál es la diferencia sustantiva entre el planteo neoclásico y una teoría de los salarios afín al pensamiento clásico y marxista? Sin duda, hay una serie de aspectos metodológicos que separan en forma abismal a ambas teorías. Dejando estas cuestiones de lado por el momento, sería necesario identificar las diferencias en los dos aspectos básicos en los que se ha venido insistiendo más arriba: la demanda de trabajo, en el planteo clásico y marxista, no es una curva de productividad marginal; por otro lado, la oferta de trabajo dirigida a cada ocupación tiene una pendiente positiva en la teoría del capital

La teoría del capital humano ha sido criticada dentro y fuera de los supuestos restrictivos en los que se halla construido todo el razonamiento. La corroboración empírica de sus puntos de vista puede ser interpretada a la luz de argumentos muy distintos. No está dentro de los límites del presente trabajo hacer un examen prolijo de ese debate; es suficiente con mencionar sólo un par de críticas a la visión ortodoxa, para observar cómo pueden desarrollarse marcos de análisis diferentes.

En primer lugar, aun aceptando el esquema de análisis del capital humano, no sería difícil postular que aquellas inversiones de las que habla la teoría no son más que un mecanismo de obtener credenciales que disminuyen la incertidumbre y el grado de riesgo implícito en el contrato laboral. El pago por los títulos, por ejemplo, no sería entonces la remuneración correspondiente a la mayor productividad de quienes los poseen, sino que reflejaría el premio por la reducción del riesgo, basado en la creencia (fundada o no) de que el título garantiza ciertos patrones de rendimiento laboral mínimo, que de otra manera sería difícil identificar. En otros términos, la educación no "produce" nuevas aptitudes y calificaciones laborales, sino que es un "filtro" que discrimina en favor de quienes poseen una mayor habilidad innata para superar los obstáculos y el mecanismo de selección contenidos en el sistema educacional.

En segundo lugar, apartándose más radicalmente del esquema ortodoxo, la estructura de salarios en cualquier momento del tiempo podría ser considerada como la resultante de un conjunto de factores institucionales y relativamente inmune a las presiones de oferta y demanda. En este contexto, serían el poder relativo de los sindicatos y

humano, mientras que una teoría basada en el costo de reproducción de las distintas calificaciones exhibe una curva de oferta perfectamente elástica (los salarios relativos se determinan sólo por los costos de aprendizaje en cada ocupación).

el grado de monopolio que detenta cada firma en los respectivos sectores de la producción, los que permitirían explicar los ingresos relativos de distintos grupos dentro de la fuerza de trabajo. Una vez que estas estructuras de salarios relativos se imponen a través de la costumbre, la oferta y la demanda de "hoy" no hacen más que convalidar resultados que eran conocidos "ayer". Considérese el caso siguiente. Supóngase que los oferentes en el mercado de trabajo de mayor calificación incrementasen el salario por encima del nivel de equilibrio. La teoría predice que esto ocasionará desempleo y que ello reducirá los salarios al punto correspondiente. Sin embargo, si los trabajadores que no encuentran ubicación en el mercado se trasladan a otra ocupación —aceptando ciertas pérdidas en sus tasas de retorno—, la única consecuencia de la acción monopólica será la ampliación de las diferencias de salarios entre ocupaciones. Pero, después del cambio, ambos mercados se encuentran en equilibrio. Cuando se considera la existencia de movilidad de mano de obra entre distintas ocupaciones es casi imposible distinguir si se está en presencia de una estructura de salarios exógenamente determinada o si ella es el resultado de la interacción entre oferta y demanda. La única prueba empírica que puede ofrecerse de que los ingresos no se corresponden con los niveles de "capital humano" es aquella donde se observa que individuos con atributos personales semejantes se hallan ubicados en tramos diferentes de ingresos. Esto indicaría una segmentación del mercado de trabajo. En rigor, parte del debate sobre la "dualidad" de los mercados de trabajo consiste en una búsqueda de evidencia estadística que compruebe el grado de validez relativa de la teoría de los salarios que surge de los conceptos del capital humano.

La conclusión que se sigue es entonces la siguiente: la estructura de salarios, que refleja la interconexión entre los distintos mercados de trabajo, no puede ser satisfactoriamente analizada sin tener en cuenta la acción de factores institucionales. El problema a explicar es cómo los tres principales agentes que intervienen en el mercado de tra-

bajo —empresas, sindicatos y Estado— procuran mantener una cierta estructura de ingresos relativos entre las distintas ocupaciones y sectores, que resulta en gran medida inmune a la situación de oferta y demanda imperante en cada submercado particular. En síntesis, si el caso de un mercado homogéneo de mano de obra parece difícilmente asimilable al paradigma competitivo, donde el nivel de salarios tiende al equilibrio, resulta bastante más controvertible encontrar un significado sustantivo a una estructura de salarios de equilibrio.

Oferta ilimitada de mano de obra

Para concluir esta sección dedicada a los aspectos de la oferta, corresponde efectuar una breve consideración de las consecuencias que se derivan de la introducción de una curva perfectamente elástica de oferta de trabajo. En un viejo y celebrado artículo sobre este tema, Arthur W. Lewis (1954) construyó una teoría integral del crecimiento económico, aplicable a sociedades donde prevalecen los rasgos del “modelo clásico”: oferta ilimitada de mano de obra a bajos niveles de salario. En ese contexto, que habría predominado, según Lewis, durante las décadas de la revolución industrial europea, el autor afirma que las reglas analíticas neoclásicas no pueden ser aplicadas. Estas presuponen que el trabajo se halla sujeto al principio de escasez. Es más, todo el esquema parece depender de este supuesto fundamental. Surge entonces la pregunta: ¿en qué medida una simple operación geométrica, tal como la reducción a cero de la pendiente de la curva de oferta, implica una mudanza esencial en la teoría del salario? La respuesta es que la transformación geométrica indicada tiene consecuencias decisivas. El rasgo definitorio de una situación caracterizada por una oferta ilimitada de trabajo, es que el nivel de los salarios no se fija en el mercado: los salarios vienen exógenamente especificados por la posición de la curva de oferta. Se sigue entonces que, bajo este supuesto,

todo el conjunto de precios relativos de la economía se debe ajustar a ese valor de salario exógeno. Es fácil comprender así la sugerencia de Lewis en el sentido de que el esquema neoclásico es poco relevante para el análisis de una situación como la descripta. Si el trabajo no es un recurso escaso, es necesario buscar una explicación —en rigor, una teoría— del determinante del “precio de oferta” de la mano de obra. Esta puede ser la teoría del costo de reproducción de la fuerza de trabajo, alguna versión particular del modelo del capital humano, o el argumento contemplado por Lewis¹⁷. Pero en todos los casos la cuestión importante es observar que la aparición de un salario determinado por fuera del mercado es ajena al marco de interpretación neoclásica. Sin embargo, la dificultad teórica más sustantiva aparece en otro terreno. Según Lewis, sus supuestos reflejan condiciones históricas especiales que prevalecieron en un cierto período de auge y transformación del capitalismo. Ellos se vuelven relevantes para el estudio de sociedades en desarrollo que responden a los rasgos más importantes del modelo, y que pueden recorrer un largo camino de crecimiento económico sin alzas en los salarios reales. Superadas estas condiciones, el principio de escasez se generalizaría y los salarios comenzarían a determinarse por oferta y demanda. Pero, ¿es correcto sostener que cuando se agota la oferta ilimitada de trabajo y en sociedades donde el salario real crece a largo plazo,

¹⁷ En el modelo de Lewis los salarios del sector capitalista son iguales a la productividad media que posee el sector tradicional (más un cierto margen adicional para permitir el traslado de mano de obra entre un sector y otro). El supuesto de Lewis es que el sector tradicional posee una función de producción con un tramo relevante de productividad marginal igual a cero. En dicho tramo, el empleo en el sector tradicional se reduce sin que ello provoque alzas en los salarios del sector moderno. La dualidad de sector moderno versus sector tradicional es esencial para apoyar este modelo de desarrollo económico; quizás haya sido éste también el aspecto más duramente criticado de la teoría. En el texto se han considerado sólo los supuestos distributivos del modelo, antes que sus consecuencias para una política de desarrollo económico.

se impone necesariamente la explicación de las fuerzas del mercado como determinante del nivel de los salarios? En los capítulos II y III se mostrará que para las teorías neoclásicas los salarios reales no se fijan en el mercado, pero que ello no implica el supuesto de un crecimiento nulo de aquéllos en el largo plazo.

4. El equilibrio en el mercado de trabajo. Implicaciones para una teoría del empleo

¿Existe algún procedimiento que permita probar de modo convincente que los salarios y el empleo se determinan en el mercado de trabajo, tal como lo supone la teoría neoclásica? La respuesta a este interrogante no es sencilla y remite a una larga controversia en la teoría económica. Pero ¿cómo podría ofrecerse la prueba solicitada? Esta debería concentrarse sobre las dos variables que supuestamente se desplazan continuamente en dicho mercado: precios (salarios reales) y cantidades. La prueba por el lado de los precios es poco menos que imposible: es un axioma de razonamiento lógico de la teoría que los salarios son iguales a la productividad marginal y, simultáneamente, iguales a la desutilidad marginal del trabajo. En otros términos, dado que el sistema económico tiende hacia el equilibrio competitivo y los agentes que en él actúan proceden adecuando su conducta a principios de "maximización" de beneficios, las firmas no pagarán mayores costos salariales que el producto marginal del trabajo, y los trabajadores ofrecerán un número de horas de modo que el salario real obtenido les compense la desutilidad marginal de trabajar. El salario real es, por definición, siempre igual (o tenderá) al valor de los otros dos términos.

El desempleo voluntario

Sin embargo, no ocurre lo mismo con el empleo. Esta

es una variable empíricamente observable y que, nadie discutiría, puede presentar oscilaciones frecuentes.

Entonces, si los salarios no se hallan determinados en el punto en que se cruzan ambas curvas, el desequilibrio debe expresarse a través de la presencia de desempleo. El punto consiste así en encontrar una explicación para la aparición de desempleo en el mercado de trabajo, aceptando las premisas que la teoría sostiene respecto de la determinación del salario. Dependiendo de los argumentos que se utilicen para responder esta pregunta, la visión neoclásica quedará o no satisfactoriamente convalidada.

El concepto de desempleo en el planteo competitivo del mercado de trabajo es el siguiente: los salarios reales se elevan por encima del nivel correspondiente al equilibrio; la fuerza de trabajo se halla voluntariamente desocupada porque se niega a aceptar una reducción del salario real, la agremiación de los trabajadores hace que éstos, en forma conjunta, no vean la conveniencia (individual y social) que vendría de una caída de su ingreso real, compatible con la productividad marginal del trabajo en condiciones de pleno empleo. En síntesis, la voluntariedad del desempleo radica en la obstinación, originada en la defensa de intereses corporativos, que impide conciliar las pretensiones salariales con la productividad. Partiendo de este diagnóstico, los economistas prekeynesianos proponían el remedio para solucionar la desocupación: la reducción del salario nominal de modo de ajustar el salario real¹⁸. Esta solución, cuestio-

¹⁸ En estos términos se planteó el debate acerca de los salarios en los años treinta en Gran Bretaña. Sin embargo, es claro que la reducción del salario nominal no es el único camino posible. Los economistas ortodoxos sostenían una dicotomía entre el sistema real, que fija los precios relativos, y el sistema monetario que determina los precios en dinero. El nivel absoluto de los mismos depende de la cantidad de dinero (teoría cuantitativa de la moneda). Se sigue entonces que un aumento de la cantidad de dinero, manteniendo congelados los salarios monetarios, tendría un efecto análogo a la caída de los salarios monetarios. Los ingresos reales de los trabajadores disminuirían, aumentando el empleo. En los hechos, sin em-

nable o no en términos de su realismo, es perfectamente consistente con la mecánica neoclásica del mercado de trabajo.

*El ajuste macroeconómico convencional
y el mercado de trabajo*

Cualquier texto convencional de macroeconomía contemporánea ubica al ajuste comentado en la casilla del "caso clásico", dando implícitamente a entender que ésa es la vieja forma de concebir el funcionamiento del sistema económico. Se sostiene alternativamente que el nivel de empleo total de la economía depende del punto de intersección de las curvas IS-LM (en el diagrama de dos dimensiones que relaciona la tasa de interés con el producto nacional). Si la intersección cae en un punto inferior al producto de pleno empleo, se recomienda un adecuado balance entre el uso de la política fiscal y los instrumentos de política monetaria. Es decir, no se aconseja manipular la tasa de los salarios nominales. Paralelamente, se suele puntualizar que ésa es la gran lección que se desprende naturalmente de la *Teoría general...* de Keynes¹⁹. O, por lo menos, que

bargo, esta alternativa hubiera significado una consecuencia adicional consistente en la corrección de la paridad cambiaria (de la libra esterlina con respecto al oro y al resto de las monedas). Dado que en aquella época el Reino Unido procuraba conservar las paridades vigentes en los años previos a la guerra, se recomendaba pues la reducción de los salarios monetarios. Automáticamente se producía así la recomposición de la relación entre los salarios y el tipo de cambio.

¹⁹ Es menos frecuente la advertencia de que el diagrama IS-LM no aparece contenido en la obra de Keynes. En rigor, la única referencia del propio Keynes sobre el particular se halla en una carta personal dirigida a Hicks, quien previamente le había requerido opinión sobre si esta forma de presentación reflejaba adecuadamente las ideas principales de la *Teoría general...* (Keynes, vol. XIV, pp. 80/81).

ésta era la postura corriente antes del ataque monetarista y de la escuela de las expectativas racionales a la economía keynesiana. Dejando de lado por ahora estas objeciones, lo cierto es que la lección de macroeconomía suele concluir, algo abruptamente, en este punto acerca del movimiento diagramático de las curvas IS-LM. Al proceder de este modo se pasa por alto la pregunta más obvia: ¿por qué el mercado de trabajo no presenta ahora los mecanismos de ajuste de precios y cantidades que, según los clásicos, conducían al pleno empleo? Si eventualmente dicha objeción es levantada, la respuesta frecuente es que el sistema de equilibrio general debe ser readecuado al caso donde uno de sus mercados de factores —trabajo— tiene precios monetarios (salarios) rígidos. De esta manera, la ingeniería del proceso de ajuste se pone a salvo. Sin embargo, la explicación teórica es notoriamente insatisfactoria. El diagnóstico de los economistas prekeynesianos sobre las causas del desempleo queda intacto: los asalariados insisten en mantener sus ingresos reales por encima de la productividad marginal. Por otro lado, por alguna razón no demasiado explícita, se abandona el remedio clásico. No hay alusiones a una política de salarios monetarios flexibles, sino al manejo de la demanda agregada. El resultado final es que Keynes y los clásicos —el crítico y sus criticados— terminan en una convivencia no conflictiva.

La solución de la paradoja radica en que Keynes ofreció una interpretación distinta de la que convencionalmente recoge el libro de texto. Dado que este autor procuraba sentar las bases de una nueva teoría del empleo, era obvio que debía comenzar detectando alguna falla en la mecánica clásica del mercado de trabajo. La *Teoría general...* comienza por allí. Antes de poner en práctica sus herramientas analíticas, Keynes necesitaba afirmar por qué sus remedios, pero fundamentalmente su diagnóstico acerca del mercado de trabajo, eran básicamente distintos a los que postulaban los economistas de orientación ortodoxa.

La crítica de Keynes al ajuste "clásico"

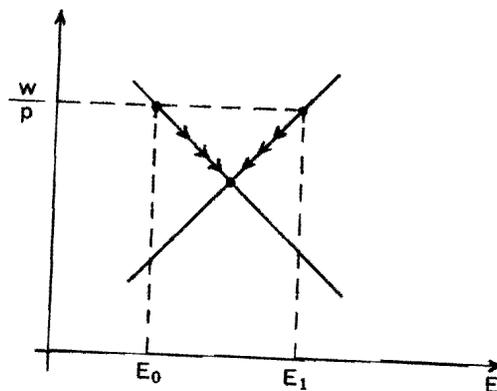
Aunque los elementos del capítulo II de la *Teoría general...* son suficientemente conocidos, resulta provechoso proceder a su reenfoque. Esto puede ayudar a clarificar algunos puntos que se utilizarán más adelante en el presente estudio y paralelamente quizás contribuya a reducir el grado de confusión que suele rodear la cuestión de los salarios monetarios en la *Teoría general...*

El planteo de Keynes está tejido alrededor de la demostración de dos proposiciones; una más fundamental, dirigida a señalar un aspecto no tenido en cuenta por la economía clásica, y la otra, de carácter instrumental, que lo lleva a sugerir recomendaciones distintas para el problema inadvertido por aquélla. Según la primera, Keynes debía demostrar la existencia de desempleo involuntario —esto es, que el paro no provenía de una pretensión obstinada de los asalariados—. Su segunda proposición lo llevaría a cuestionar el remedio de la caída de los salarios monetarios para lograr aumentos en el empleo.

Comencemos por la cuestión del desempleo involuntario. Según Keynes, la economía clásica no podía encontrar una apropiada explicación de este problema, debido a su adhesión al postulado de que los salarios reales siempre igualan la desutilidad marginal del trabajo (el así llamado "segundo postulado de la economía clásica"; Keynes, 1970, p. 17). Alternativamente, Keynes sostuvo que podría fundamentarse el concepto de desempleo involuntario, rechazando el segundo postulado aunque aceptando el "primero" (el salario es igual al producto marginal del trabajo). ¿Cuál es el significado concreto de este manejo de postulados? Es sencillo presentar los argumentos en discusión recurriendo a la ayuda de un par de gráficos. El caso clásico puede ser visto tal como aparece en el gráfico 1.

Al nivel corriente de salario real, las firmas "optimizan" el uso del factor trabajo de manera que el costo salarial total ($\frac{w}{p} \cdot E_0$) sea igual al producto neto total aportado

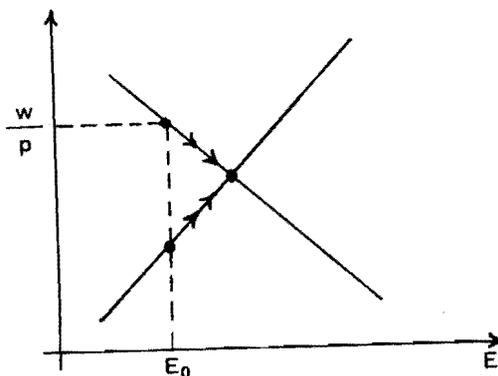
GRAFICO 1
El mercado de trabajo clásico



por el trabajo (que resulta de multiplicar el producto neto de la última unidad de trabajo por el empleo total y que concide, en términos gráficos, con $\frac{w}{p} \cdot E_0$). Sin embargo, cuando prevalece dicho nivel de salario real, los trabajadores igualan su desutilidad marginal con la retribución real corriente que perciben, ofreciendo E_1 unidades de trabajo. Claramente, el ingreso real total a que aspira la fuerza de trabajo ($\frac{w}{p} \cdot E_1$) es superior al producto neto total del trabajo ($\frac{w}{p} \cdot E_0$). Por esta razón existe desempleo. Utilizando este esquema, la teoría ortodoxa recomendaba reducir el salario real —mediante una política de salarios flexibles— de modo de incrementar la demanda de trabajo al mismo tiempo que se retiraban del mercado aquellos asalariados con más alto precio de reserva (de ahí el sentido de la flecha que indica el proceso de ajuste).

Keynes cuestionó esta última proposición apoyándose en primer lugar en las características más obvias que presentaba la situación de paro y en la actitud instintiva de los trabajadores: éstos estaban dispuestos a ofrecer más trabajo —aun cuando ello implicase una remuneración real menor— antes que a retirarse del mercado. Es por ello que estaban “involuntariamente” desocupados. Para sustentar este argumento, Keynes niega la validez del segundo postulado clásico que afirmaba la igualdad entre salario real y desutilidad marginal. Digamos que, en términos gráficos, la representación keynesiana se expresa en el gráfico 2.

GRAFICO 2
La crítica al segundo postulado



Es decir, el desempleo involuntario se produce porque el salario real es mayor que la desutilidad marginal de trabajar. La conclusión es clara: la fuerza de trabajo está dispuesta a incrementar (¡y no a reducir!) su oferta, tan pronto le sean ofrecidos nuevos puestos. En apoyo de esta interpretación puede recordarse la propia definición de Keynes sobre desempleo involuntario:

Los hombres se encuentran involuntariamente sin empleo cuando, en caso de que se produzca una pequeña alza en el precio de los artículos para asalariados, en relación con el salario nominal, tanto la oferta total de mano de obra dispuesta a trabajar por el salario nominal corriente como la demanda total de la misma a dicho salario son mayores que el volumen de ocupación existente (Keynes, 1970, p. 25).

La definición citada contiene claras referencias respecto de cómo conducir, instrumentalmente, el proceso de eliminación del desempleo. Esto se discutirá más abajo. Por el momento, interesa señalar que la lectura que hace Keynes del mercado de trabajo clásico es sustancialmente distinta de la que sostenía la economía ortodoxa. La pieza clave de la misma es su rechazo del “segundo postulado”. Es esto lo que le permite afirmar que tanto “la oferta total de mano de obra dispuesta a trabajar” (como la demanda de ésta) son mayores que el volumen de ocupación existente. (Nótese la dirección de las flechas que indican el proceso de ajuste en el gráfico 2).

La explicación anterior permite poner de relieve el camino, casi de corte intuitivo, por el cual se postula la existencia de paro involuntario: éste se origina en la falta de puestos de trabajo disponibles y, no en el exceso de oferta de trabajo al salario real corriente. Sin embargo, aunque dicho diagnóstico contiene un realismo que no estaba presente en la teoría clásica, no parece quedar adecuadamente fundamentado su origen. ¿Cuál es el procedimiento analítico que conduce a la negativa del segundo postulado? ¿Por qué no se produce siempre la igualación del salario real con la desutilidad marginal?

Salarios nominales, salarios reales y no simultaneidad del equilibrio

Aquí el disenso de Keynes con la visión clásica del mercado de trabajo parte de una observación práctica y

de las respectivas implicaciones teóricas. La observación práctica es la siguiente:

Ahora bien, la experiencia diaria nos dice, sin dejar lugar a dudas, que lejos de ser una mera posibilidad aquella situación en que los trabajadores estipulan (dentro de ciertos límites) *un salario nominal y no real, es el caso normal* (Keynes, 1970, p. 20, énfasis agregado).

Más adelante, señala aún con mayor énfasis la misma idea: los acuerdos salariales se establecen "dentro de ciertos límites", sobre la base de convenios monetarios y no reales.

La otra y más importante objeción que desarrollaremos en los capítulos siguientes surge de nuestra inconformidad con el supuesto de que el nivel general de los salarios reales está directamente determinado por el carácter de los convenios sobre salarios. Al suponer tal cosa, la escuela clásica resbaló, cayendo en una hipótesis ilícita; porque los obreros en su conjunto no pueden disponer de un medio que les permita hacer coincidir el equivalente del nivel general de los salarios nominales en artículos para asalariados, con la desutilidad marginal del volumen de ocupación existente (Keynes, 1970, p. 23).

La consecuencia teórica de reconocer que, en el mundo real, el mercado de trabajo se mueve alrededor de convenios monetarios es decisiva: si se supusiera que efectivamente allí se negocia conociendo con perfecta certidumbre el nivel del salario real, no habría forma de explicar la aparición del desempleo involuntario. En otras palabras, al hacer manifiesto el papel que juega el dinero en el proceso de fijación de salarios, el rechazo al segundo postulado es un resultado inmediato.

La teoría clásica asume, en efecto, que los propietarios de factores venden sus servicios productivos en intercambio directo por bienes cuya utilidad ellos conocen, en lugar de hacerlo por dinero cuyo poder adquisitivo está fuera de su control. Si los servicios productivos fueran en realidad comprados con bienes,

y si nosotros concebimos que estos bienes están valuados en términos relativos en un mercado donde el equilibrio se establecería antes que los contratos de servicio de los factores se firmasen, es inmediato que la desutilidad marginal del servicio sería fijada en dichos contratos igual a la utilidad marginal de los bienes dados en pago, y por este procedimiento el desempleo involuntario estaría descartado (Shackle, 1967, p. 138).

La cita anterior permite ubicar la concepción de la teoría clásica acerca del mercado de trabajo. Es éste un mercado más, que interactúa con el resto, donde la simultaneidad del equilibrio general hace que el contrato de trabajo sea asimilado al caso de una economía de trueque. En este marco, no hay lugar para el desempleo involuntario del que nos habla Keynes. Es la introducción del dinero en los contratos de trabajo —es decir, la mediatización que establece entre la percepción del ingreso monetario y el conocimiento efectivo de su poder adquisitivo en términos de bienes— el factor explicativo de la no igualación del salario real con la desutilidad marginal del trabajo en el momento en que oferta y demanda concurren al mercado.

Por cierto, la fuerza de este argumento no queda debilitada por el hecho de que se incluya explícitamente un elemento de expectativas, por parte de los asalariados, acerca de cuál habrá de ser el nivel definitivo de su salario real. La posición central que Keynes niega es que el poder adquisitivo del salario pueda ser conocido con perfecta certidumbre en el acto de comprometer la entrega de "servicios productivos" por un cierto período de tiempo. Se observa de este modo que el tema de la incertidumbre asociada al imperfecto conocimiento del futuro —tema sobre el cual, como hemos indicado, Keynes se explaya con mayor detalle en su artículo de 1937— se halla esbozado, aunque en forma embrionaria, en el mismo inicio de su *Teoría general...* y es presentado, aun en esta instancia inicial, como un vehículo crítico de la visión clásica del mercado de trabajo.

Como reflexión adicional podría agregarse aquello que

se anotaba hacia el final de la primera sección de este capítulo. La formulación neoclásica del modelo de equilibrio general se ve obligada, en razón de sus premisas de construcción, a presentar una mecánica del mercado de trabajo donde se sacrifica la validez interpretativa del modelo por la necesidad de brindar un cierre lógico a la teoría general de los precios. Así, aquello que Keynes consideraba como el mensaje obvio de la "experiencia diaria" —esto es, que el mercado laboral no funciona como en una economía de trueque, y las consecuencias que de allí se derivan—, quedaba más allá del marco de la economía ortodoxa.

Política económica: la oposición a la flexibilidad de los salarios nominales

Una vez afirmado el punto central, la discusión puede desplazarse ahora hacia el terreno de los instrumentos. Como dijimos, el remedio de la economía clásica para combatir el desempleo consistía en la reducción de los salarios monetarios para llevar el salario real a su nivel de equilibrio. Keynes tampoco estuvo de acuerdo con esta medida de política económica. En su lugar, propuso un manejo adecuado de la demanda agregada. ¿Dónde se origina pues esta oposición a la flexibilidad salarial en el mercado de trabajo? Nuevamente, podemos recurrir a una cita de la *Teoría general...* para encontrar la respuesta.

(...) [la teoría clásica] nos ha enseñado a creer que los precios están determinados por el costo primo marginal, medido en dinero, y que los salarios nominales influyen sustancialmente en dicho costo. De este modo, si los salarios nominales cambian, debería esperarse que la escuela clásica sostuviera que los precios cambiarían casi en la misma proporción, dejando el nivel de los salarios reales y el de la desocupación prácticamente lo mismo que antes, explicando que cualquier ganancia o pérdida del trabajo, se efectuaría a expensas de las ganancias o de otros elementos del costo marginal que no han sido tocados. A mi modo de ver, este argumento contiene una gran dosis de verdad.

Parece ser, sin embargo, que los clásicos se han desviado de este punto de vista, en parte a causa de su arraigada convicción de que los precios dependen de la cantidad de dinero (Keynes, 1970, p. 23).

La referencia anterior no agota por entero el problema del impacto sobre la ocupación asociada a una reducción de los salarios nominales (tema que es explorado con mayor detalle en el capítulo XIX de la *Teoría general...*). Sin embargo, la dirección general del argumento es bastante nítida. El punto a establecer es si la reducción general de salarios monetarios dispara o no una caída más o menos proporcional de la demanda agregada. El análisis de Keynes, tanto del capítulo II como el que presenta en el capítulo XIX, sugiere una respuesta afirmativa. Y la razón es la siguiente. Por un lado, el descenso de los ingresos monetarios de los asalariados que regulan la demanda de bienes-salario, induce una caída de los precios monetarios de dichos bienes. Por otro lado, dado que el precio de los servicios de trabajo se abarata en términos relativos respecto del costo de los servicios productivos que no provienen del trabajo, las firmas encontrarán un aliciente para desplazarse hacia métodos trabajo-intensivos. Consecuentemente, la sobreoferta relativa de los otros factores, resultante del proceso sustitutivo, conducirá a un descenso de los ingresos monetarios de los respectivos servicios productivos. Uno y otro efecto sumados determinan una caída general de los "costos marginales primos". Así, la demanda global, medida en dinero, tiende a descender en forma proporcional a la caída de los salarios nominales. El resultado final es que los salarios reales y el empleo total de la economía permanecen constantes. Es decir, los precios relativos y la ocupación resultan invariados una vez que la caída del salario monetario ha operado la secuencia completa de efectos.

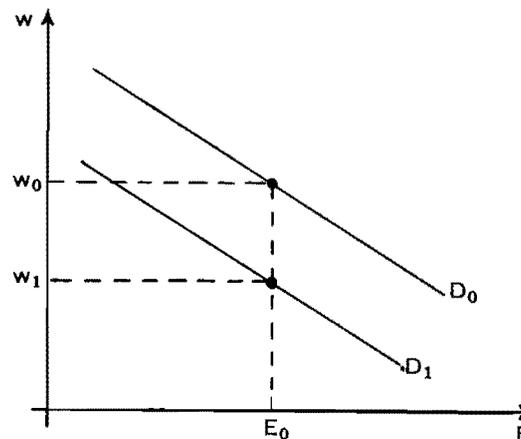
Por cierto, Keynes no dejó de reparar en que el equilibrio final del sistema económico se estancaba en un nivel de precios monetarios inferior al del punto de partida.

Esto implica, en los hechos, un aumento de la cantidad de dinero en términos reales. La relevancia práctica de este efecto fue arduamente discutida en el debate que siguió a la publicación de la *Teoría general...* —el “efecto Pigou”, el “efecto Keynes” y las “trampas de liquidez” pertenecen a las controversias de la época. Apoyándose primordialmente en razones factuales, Keynes descartó la importancia beneficiosa que tendría sobre el empleo un aumento de la cantidad real de dinero, inducido a través de una política de salarios monetarios flexibles²⁰.

Como conclusión de política económica, se inclinó por el manejo de la demanda agregada con el propósito explícito de que dicha intervención remediase el desempleo. Gráficamente, la visión de Keynes sobre el mercado de trabajo puede resumirse entonces como se muestra en el gráfico 3.

En el eje vertical se mide, por las razones teóricas ya explicadas, el salario monetario. La oferta de trabajo a dicho nivel de salario monetario es perfectamente elástica hasta alcanzar el pleno empleo, es decir, se cuenta “con una unidad rígida de salarios, mientras exista la más pequeña desocupación” (Keynes, 1970, p. 262). Por cierto, éste es un supuesto simplificador²¹. Por su parte, la pendiente negativa de la demanda de trabajo —que coincide además con la demanda monetaria global— refleja el hecho de que el sistema económico está ubicado sobre el tramo creciente de la curva de costos marginales. Esto es, Keynes razonaba a partir del supuesto de una función de producción en la que dado el equipo, la técnica y la disponibilidad

GRAFICO 3
El mercado de trabajo keynesiano



de los otros factores, se observaban rendimientos decrecientes. Desde otro ángulo, podría asimismo afirmarse que su curva de demanda es típicamente marshalliana: está dibujada incorporando en los costos marginales primos el valor de la unidad de salarios monetarios. De esta manera, D_0 se corresponde con el salario w_0 . Entonces, dado que los costos marginales (y los precios de los artículos para asalariados) crecen conforme aumenta el empleo, la ocupación puede expandirse hasta el punto que se intersectan la oferta de trabajo (al salario monetario corriente) con la demanda (cuyo valor monetario total depende del salario monetario corriente y los costos marginales, que dependen a su vez del nivel de empleo). En el punto de intersección queda determinado el salario real de equilibrio, satisfaciéndose así el primer postulado clásico (salarios reales igual productividad marginal) que, como hemos dicho,

²⁰ Aquí se entrelazan también argumentos referidos al funcionamiento del mercado de trabajo, donde intervienen grupos no homogéneos, interesados en la preservación de los diferenciales de salarios monetarios (Trevithick, 1976).

²¹ Keynes no descartaba posibles aumentos de la unidad de salarios antes de que se haya alcanzado la plena ocupación (Keynes, 1970, cap. XXI, sección III).

Keynes nunca puso en tela de juicio. Sin embargo, aparece claro del gráfico 3, que el empleo resultante (E_0) no tiene por qué coincidir con la ocupación plena. La política de salarios monetarios flexibles —concretamente, su reducción— no brinda, en términos generales, una solución adecuada. La demanda monetaria global (D_1) cae proporcionalmente al descenso de la unidad de salarios, dejando intacto el empleo y los salarios reales. Es por ello que el mercado de trabajo no contiene mecanismos autoequilibrantes propios del ajuste automático supuesto por la economía clásica. Así, la sugerencia keynesiana consiste en el manejo adecuado de la demanda agregada. De allí en más, pero teniendo presente todas la calificaciones que hemos introducido, el modelo IS-LM podría ser aplicado al análisis.

Unidad de salarios, ilusión monetaria y tasa natural de desempleo

Para finalizar esta sección, puede ser de utilidad observar brevemente las implicaciones de la explicación de Keynes en relación con tres aspectos que si bien corresponden más propiamente a la literatura sobre el tema de la inflación, tienen su origen en caracterizaciones y supuestos acerca del funcionamiento del mercado laboral. Estos tres aspectos son: la unidad de salarios, la ilusión monetaria y la tasa natural de desempleo. El primero de ellos se presentará sólo en forma parcial, por cuanto en la sección 2 del capítulo III se lo discute en forma más exhaustiva.

De los párrafos extractados de la *Teoría general...* arriba citados aparece en forma relativamente clara que Keynes no estaba de acuerdo con los economistas clásicos acerca de que la cantidad de dinero determina el nivel general de precios. ¿Cuál es entonces la alternativa que ofrece Keynes en este particular? El análisis que se ha desarrollado, en particular el que se desprende del gráfico 3, revela

que la *Teoría general...* se halla construida bajo el supuesto de que la unidad de salarios monetarios establece el nivel general de precios. Hay varios otros pasajes de la obra de Keynes donde son explícitas las alusiones a que las variables de su sistema, podríamos decir del sistema contable de la *Teoría general...*, se hallan medidas en unidades de salario. Tal como lo señala Hicks (1955), las magnitudes keynesianas se hallan sujetas al patrón trabajo y no al patrón oro. La consecuencia obvia del planteo es que se asume entonces, casi como supuesto de construcción, que la oferta de dinero debe hacerse endógena y dependiente del nivel de los salarios monetarios²².

Paralelamente, ello implica una reversión de la relación de causalidad presupuesta por la vieja teoría cuantitativa del dinero: son los movimientos en los precios, que a su vez dependen de los salarios monetarios, los que explican la conducta de la oferta monetaria²³.

²² Más recientemente, Hicks (1974) ha denominado la cuestión de la unidad de salarios en la *Teoría general...*, como el "teorema de los salarios". En sus propias palabras, el teorema tiene el siguiente enunciado e implicaciones: "Cuando hay un aumento general (proporcional) en los salarios monetarios, el efecto normal es que todos los precios aumenten en la misma proporción, siempre que la oferta de dinero crezca también proporcionalmente (quedando la tasa de interés constante). No se sostiene que el teorema de los salarios será cierto en cualquier condición, (...) Pero Keynes claramente pensó que resultaba usualmente cierto. Es en razón de este teorema que la inversión, el ingreso y la oferta de dinero están medidos en unidades de salario; porque se sigue del teorema que cuando así están medidas, ellas resultan independientes del nivel de salarios monetarios (Hicks, 1974, p. 60, énfasis agregado).

²³ Los economistas educados en la tradición keynesiana producen así una interpretación distinta de la correlación estadística que normalmente suele encontrarse cuando se calcula una regresión entre el ingreso nacional monetario y alguna medida de las cantidades de dinero de la economía. Es el incremento de salarios y precios monetarios el que exige ajustar la cantidad de dinero de modo de hacer posible la realización de transacciones de mayor valor monetario. Como se observa, la explicación "cuantitativista" se halla en las antípodas de la anterior. Para esta última, dado que siempre existe un equilibrio en el mercado de bienes, la inflación sólo

La estrecha dependencia de los precios monetarios respecto de la unidad de salarios que establece Keynes en la *Teoría general* ha sido designada, en la literatura sobre el tema, como "inflación de costos". Sin embargo, y esto es importante anotarlo, si bien Keynes trabajó con el "teorema de la unidad de salarios", no ofrece una verdadera explicación de las causas que podrían provocar un desplazamiento de dicha unidad de cuenta. Y la falta de referencias detalladas a este aspecto debe atribuirse a una cuestión práctica: la inflación no constituía un problema serio en el mundo que se analizaba en la *Teoría general*...²⁴. De ahí que las versiones más difundidas del modelo

puede ser entendida como un desajuste en el mercado de dinero: es el exceso de oferta, en relación con la demanda de dinero, el factor que perturba los balances reales de los particulares, que, en último término, deben equilibrarse a través de un aumento del nivel general de precios. Sobre este tema —la distinta relación de causalidad supuesta en el esquema keynesiano— pueden consultarse los trabajos de Kaldor (1970, 1981) donde también se explican sus diferencias con la interpretación monetarista (tal como es expresada, por ejemplo, en Friedman, 1968). En un libro reciente, Kaldor (1982) vuelve a insistir en sus puntos de vista teóricos, señalando las bases walrasianas del monetarismo, y puntualiza asimismo cómo las diferencias de ópticas teóricas conllevan enfoques muy distintos de la política económica.

²⁴ Esta herencia del pensamiento de Keynes en materia del nivel general de precios, ha inducido la creencia de que todas las visiones y planteos respecto de la inflación de costos parten del supuesto de que la "unidad de salarios" y las causas que motivan su desplazamiento alcista, son teorías no económicas de la inflación. Y de alguna manera se sigue que la aceptación del postulado keynesiano del patrón trabajo se contradice con una teoría endógena de los precios monetarios. Ciertamente, hay autores que han ubicado el grueso de la explicación por el lado del comportamiento de los sindicatos (Wiles, 1973) y su capacidad para modificar los salarios monetarios con independencia del estado de la demanda agregada (Hines, 1964). Sin embargo, hay un número abundante de trabajos que han explorado líneas diferentes, donde el análisis se lo inscribe en la tradición keynesiana pero sin renunciar por ello a la tarea de ofrecer una teoría del movimiento de la unidad de salarios que no depende enteramente de causas exógenas al sistema económico. Véase, por ejemplo, Kahn (1976), Kaldor (1976), Hicks (1974, 1975).

IS-LM se hallan construidas sobre el supuesto de precios monetarios fijos.

Paradójicamente empero, la economía keynesiana de la inflación que se ha plasmado en los libros de texto no proviene de la *Teoría general*..., sino de un trabajo que Keynes escribiera con motivo de proponer lineamientos concretos para adecuar la estructura productiva y financiera del Reino Unido a las necesidades emergentes del inicio de la Segunda Guerra Mundial (Keynes, 1940). Allí sí, Keynes se preocupó específicamente de las repercusiones inflacionarias que podrían derivarse de una economía funcionando a pleno empleo. Surgió de esta manera una suerte de identificación entre inflación y presión de demanda: la brecha inflacionaria es la forma que reviste, en los hechos, la necesidad de ajustar la demanda (monetaria) global con el producto (real) disponible. Esta línea de pensamiento fue abonada y complementada posteriormente con el conocido trabajo de A. W. Phillips (1958), referido a la comprobación empírica de la relación existente entre caídas en la tasa de desempleo y aumentos de salarios monetarios. La conclusión que surgía de ambos análisis era que la inflación constituía el fenómeno que acompañaba a las presiones provenientes del aumento de la demanda global sobre los mercados de bienes y factores. A su vez, las implicaciones de política económica se resumían, casi a la manera de regla simplificada de procedimiento, en la curva de Phillips: ésta ofrecía una medida del costo de reducción del desempleo, expresado en términos de tasa de inflación.

Pero la interpretación de la curva de Phillips no ofrece una lectura unívoca. Alrededor de ella se pueden construir mecánicas de ajuste muy distintas. En primer lugar, sería posible considerar la hipérbola que parece encontrar Phillips en su investigación como un fiel reflejo de las calificaciones que consideraba Keynes para su unidad de salarios: la curva no sería más que la gama de los distintos salarios monetarios que comienza a observarse conforme aumenta

el empleo. En segundo término, también resultaría factible asimilar esta explicación al funcionamiento clásico del mercado de trabajo —olvidándose de las críticas del capítulo II de la *Teoría general*... El argumento podría formularse como sigue: la curva de Phillips señala que, partiendo de situaciones donde prevalece un cierto nivel de desempleo, se puede producir un aumento de la ocupación —con alzas de salarios y precios— a través del manejo de la demanda global. Pero obsérvese que el aumento del nivel de ocupación implica necesariamente un proceso de ajuste de precios, donde la unidad de salarios crece menos que los precios monetarios. Si así no ocurriese, el “teorema de los salarios” indicaría que no podría haber incrementos en el empleo. Es decir, la curva de Phillips pone de manifiesto el precio inflacionario del ajuste, aunque no permite ver, en razón de las características de construcción de la misma, que las mejoras de salarios monetarios son completamente absorbidas, y en rigor superadas, por un mayor nivel general de precios. ¿Cómo se explica este proceder aparentemente irracional de los trabajadores? ¿Por qué la unidad de salarios se incrementa cuando se sabe que, a posteriori, el nivel de salarios reales es menor? La explicación más frecuente que se ha ensayado para tal conducta es la existencia de “ilusión monetaria” por parte de la fuerza de trabajo. La cita siguiente de Tobin, cuyas afinidades keynesianas son incuestionables, lo pone en los siguientes términos:

La curva de Phillips es en cierto sentido la reencarnación dinámica de la idea original de Keynes de ilusión monetaria en la oferta de trabajo. La curva de Phillips dice que los incrementos en los salarios monetarios —y en general de otros ingresos monetarios— son en grado significativo apreciados en sí mismos, aun cuando ellos no resulten en ganancias equivalentes en los ingresos reales” (Tobin, 1967, citado por Trevithick, 1975).

Pero la interpretación de Tobin no parece ajustarse a la idea central del capítulo II de la *Teoría general*... Según

hemos visto en nuestra discusión de la fundamentación de Keynes al segundo postulado, éste no había avanzado originalmente ninguna idea sobre la ilusión monetaria de la oferta de trabajo. Más bien, el concepto de ilusión monetaria implica la negación de la esencia del desempleo involuntario. Subrepticamente, esta postura vuelve a ubicar la responsabilidad del desempleo en el campo de la oferta; el desempleo sería ahora atribuible no tanto a la obstinación corporativista que impide reducir el salario real, sino al defectuoso cálculo económico que efectúan los asalariados, porque no logran discernir entre magnitudes reales y monetarias. De esta manera, desaparece de la escena el punto teórico fundamental de Keynes acerca de la modalidad institucional bajo la cual operan el mercado de trabajo y el sistema económico en su conjunto, que es la causa que impide per se, y no como un aspecto aislado de ilusión monetaria en la oferta, un conocimiento perfectamente anticipado del salario real²⁵.

Pero la puntualización de las contradicciones existentes entre los conceptos de ilusión monetaria y desempleo involuntario —en el sentido de que la validez de ambos no puede sostenerse simultáneamente— tiene consecuencias aún mayores. En realidad, si bien para algunos autores la curva de Phillips representaba la reencarnación dinámica de “ilusión monetaria” en la oferta de trabajo, esa “ilusión” ha sido, para otros autores, el vehículo para cues-

²⁵ Por otra parte, Keynes no creía que en situaciones de pleno empleo —o en puntos próximos a éste— el descenso de los salarios reales fuese aceptado como un hecho permanente. El argumento expuesto en “How to Pay for the War” consiste en sostener que el método inflacionario para lograr el equilibrio entre productos disponibles y el gasto nacional era sumamente ineficaz porque la reacción salarial podría acercar a la economía al estado de hiperinflación. Es obvio que si Keynes hubiese creído en la validez de la ilusión monetaria, habría sugerido que en términos prácticos era posible comprimir los salarios reales, ya que los trabajadores serían víctimas de la defensa de sus ingresos monetarios ignorando lo que ocurría con sus remuneraciones reales (Trevithick, 1975).

tionar la validez teórica del significado que usualmente se atribuía a la representación gráfica de Phillips.

Tal como lo explica Friedman (1977) —aunque también la hipótesis fue avanzada por el mismo Friedman (1968) y por Phillips (1970)—, este erróneo cálculo económico por parte de la oferta no puede asumirse como un hecho permanente. Tan pronto los asalariados descubren que están asentando su conducta sobre expectativas equivocadas, pasarán a revisar sus contratos de trabajo sobre una base más precisa, restableciendo el nivel de equilibrio del salario real y el empleo en el mercado de trabajo. Es decir, el aumento de la ocupación —descrito en el tramo ascendente de la curva de Phillips— posibilitado por la existencia de ilusiones monetarias, es de carácter transitorio. Una vez que las expectativas son revisadas apropiadamente, el estímulo proveniente de la mayor demanda monetaria global se esteriliza en mayores precios y el nivel de desempleo retorna al punto de partida. Claro está, el proceso de aumento transitorio del empleo implica, como consistentemente con sus premisas de análisis lo postula Friedman, no sólo ilusiones monetarias en la oferta de trabajo sino también defectos de anticipación en la demanda. En sus propias palabras:

Sólo la sorpresa importa (...) Partimos de una posición inicial estable y asumimos, por ejemplo, una aceleración no anticipada de la demanda nominal agregada. Esto será recibido por cada productor como una demanda inesperadamente favorable por su producto (...) Será racional para él interpretar este cambio como algo especial, procurando vender más a un precio que es percibido como mayor que el precio de mercado esperado para la producción futura. Aceptará pagar salarios nominales más altos que los que estaba dispuesto a pagar anteriormente para atraer trabajadores adicionales (...) Un salario nominal más alto puede significar un salario real que éste percibe como inferior.

Para los trabajadores la situación es diferente: ellos están interesados en el poder adquisitivo de los salarios no sobre bienes

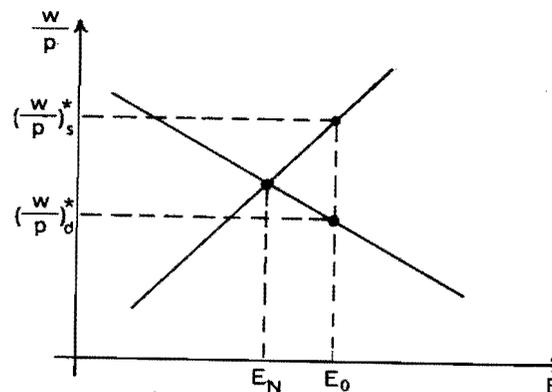
particulares sino bienes en general. Ellos y sus empleadores probablemente ajustarán, lentamente, sus percepciones de precios en general —porque es más costoso adquirir información acerca de esto— (...) Como resultado, un aumento en los salarios nominales es percibido por los trabajadores como un incremento de los salarios reales y por consiguiente motivan un aumento de oferta y al mismo tiempo es percibido por los empleadores como una caída en los salarios reales, ofreciendo por ello más puestos de trabajo.

(...) Hay una "tasa de desempleo natural" que es consistente con las fuerzas reales y con percepciones precisas, el desempleo puede ser la inflación. (Friedman, 1977, pp. 456/8, énfasis agregado).

El mercado de trabajo y el mecanismo de ajuste del que nos habla Friedman se representan en el gráfico 4.

La premisa es que existe un nivel de empleo de equilibrio (E_N) que supuestamente, y aunque Friedman no lo

GRAFICO 4
Friedman y la "tasa natural" de desempleo



explicita, se halla siempre en un estado de "equilibrio natural" generando así una tasa de desempleo natural. Sin embargo, el manejo de la demanda agregada, que desestabiliza el equilibrio natural, conduce a percepciones equivocadas por parte de oferentes y demandantes: los asalariados perciben intuitivamente que su salario real $(w/p)_d^*$ es menor que el salario real de equilibrio. Unos y otros se mueven en direcciones opuestas. El empleo aumenta mientras los agentes están confundidos. Una vez que se dan cuenta del error —que han confundido cálculos monetarios con valores reales—, revisan sus conductas y el equilibrio del mercado de trabajo vuelve a restaurarse en su nivel natural.

En síntesis, cuando la interpretación de la curva de Phillips se asienta en el concepto de ilusión monetaria, se abre el paso a un replanteo del viejo esquema clásico del mercado de trabajo. En realidad, toda la teorización acerca de los defectos de anticipación de los agentes económicos —en particular, su conducta en el mercado de trabajo que de allí se originaría—, no es más que la negación de la objeción de Keynes al segundo postulado de la economía clásica. La hipótesis de la tasa natural de desempleo, asentada en la idea del equilibrio permanente de las "fuerzas reales", constituye la "reencarnación dinámica" de los principios de la teoría ortodoxa, a la cual Keynes creía haber efectuado una crítica demoleadora. La reaparición de estas nociones en manos de Friedman vuelve a abrir un debate acerca de la teoría del empleo que parecía haber quedado clausurado en la década del treinta. Pero la reinstauración de esta nueva ortodoxia no se ha desarrollado a partir de un planteo novedoso, capaz de ofrecer una respuesta superadora de las objeciones presentadas por la *Teoría general*... En su lugar, se ha preferido el refugio —si bien con leves modificaciones de forma— en los mismos postulados y métodos de la vieja ortodoxia. En la medida en que así se ha hecho, la insatisfacción de Keynes con el paradigma del equilibrio general no ha disminuido, en lo fundamental, ni su originalidad ni su fuerza.

CAPITULO II LAS TEORIAS CLASICAS

1. Introducción

Según se ha visto en el capítulo anterior, el mensaje más importante que brinda la teoría neoclásica con respecto a los salarios es el de su marcada insistencia en la determinación de aquéllos a través del mercado de trabajo. El nivel de las retribuciones reales de los trabajadores se halla establecido por las posiciones de las respectivas curvas de oferta y demanda. Además, dado que la demanda de trabajo es una demanda derivada, la posición de esta última se halla a su vez influida por la situación que prevalece en cada uno de los mercados de bienes que existen en la economía. Así, como se ha visto, la determinación del salario no sólo es interdependiente con el resto de los mercados, sino que su fijación es simultánea con todos los demás precios de la economía. En cualquier punto del tiempo, el valor del salario real es aquel que permite "limpiar" el mercado de trabajo asegurando el pleno empleo —o, por lo menos, este es el resultado esperado en condiciones próximas a una situación competitiva. Por otra parte, la evolución a mediano y largo plazo del salario real está sujeta a las mismas leyes: todo dependerá del desplazamiento relativo de ambas curvas. En particular, si el ritmo de acumulación de capital, en ausencia de progreso técnico, se iguala con la tasa de crecimiento de la población (y, consecuentemente, con la oferta de tra-

bajo), la economía en su conjunto exhibirá un sendero de crecimiento con salarios reales constantes. Alternativamente, en presencia de progreso técnico "neutral" y con un crecimiento de la inversión igual a la población, la evolución del salario real de largo plazo resulta igual al aumento del producto por hombre ²⁶.

Las teorías no neoclásicas de los salarios, cuyas ideas centrales se examinan en este capítulo y en el siguiente, tienen un punto de partida marcadamente diferente. La determinación de los salarios reales no es vista como un fenómeno atinente al equilibrio del mercado de trabajo, ni tampoco como un mecanismo simultáneo al de la determinación de los precios. Por el contrario, la característica principal es que el valor de los salarios reales depende de las condiciones generales del funcionamiento económico, pero donde confluyen además elementos propios del arreglo institucional que prevalece en una sociedad capitalista. Conviene puntualizar más en detalle esta última afirmación.

La formación del salario en el pensamiento no neoclásico

La premisa común del pensamiento no neoclásico es que la teoría de los salarios forma parte de un capítulo

²⁶ La cuestión del progreso técnico en los modelos de crecimiento envuelve aspectos complejos que requerirían una discusión que no es posible realizar aquí. Intuitivamente, sin embargo, la idea de progreso técnico neutral es de fácil comprensión. Es el aumento del producto por hombre que se opera sin necesidad de introducir modificaciones en la proporción en que se combinan los distintos factores. La relación capital-producto permanece constante a medida que el producto por hombre aumenta en razón de la aplicación de nuevas técnicas.

Asimismo, nótese que si bien es posible pronosticar el curso futuro que puede seguir el salario real, no hay ningún juicio respecto del valor inicial con el cual el modelo inicia su sendero de crecimiento. En rigor, no existe otro juicio que no sea el del equilibrio entre oferta y demanda.

especial, el de la distribución del ingreso, cuya elaboración transcurre sobre cauces diferentes al de la teoría general de los precios. Esto implica que las leyes que gobiernan los salarios no conforman una simple extensión analítica de los principios que explican la formación de los precios. Esto no significa que ambas cuestiones no sean conceptualmente integrables en algún punto del desarrollo teórico. Más bien, señala la imposibilidad de considerar el salario como un precio más de la economía y simultáneamente determinado con el resto de los precios. Este es un punto que marca una diferencia fundamental entre el enfoque neoclásico y el de las otras escuelas de pensamiento. En segundo lugar, es útil un comentario adicional respecto del arreglo institucional que se señalaba más arriba. En la literatura de corte neoclásico es frecuente apelar a los elementos institucionales que prevalecen en cierto tiempo y lugar, y que actúan como condicionantes y determinantes de una situación de equilibrio (natural) competitivo. Desde esta perspectiva, el razonamiento económico en el plano estrictamente teórico, debe ceñirse al análisis de las condiciones que permiten arribar al punto de equilibrio. Los elementos institucionales definen a lo sumo un dato adicional del problema. Su examen detallado sólo es pertinente cuando éstos introducen una perturbación significativa sobre el óptimo competitivo.

Sin embargo, otra característica esencial del pensamiento no neoclásico, y que constituye una separación radical con respecto a este último, es la integración sistemática de estos elementos institucionales dentro del conjunto de premisas sobre las cuales se construye el análisis económico. Formalmente hablando, esto no significa una pérdida de rigurosidad y abstracción debido a la introducción de "los factores institucionales". Por el contrario, también se construyen modelos y se procura aislar relaciones causa-efecto donde ciertas variables son dependientes de otras. Sin embargo, tales modelos parten de una teorización que procura reflejar la esencia básica sobre la cual funciona una

sociedad capitalista. Y este dato esencial es el hecho de que la organización económica de dicho sistema requiere una separación entre aquellos que llevan a cabo el proceso productivo en forma directa —los asalariados— y quienes comandan los recursos de inversión —los capitalistas—. Esta relación de asimetría en el proceso productivo, implica que los mecanismos de apropiación del producto neto son diferentes en uno y otro caso. Más aún, si bien los asalariados pueden votar a través del mercado y de este modo orientar la asignación de recursos en cierta dirección, el peso de su opinión se halla ponderado por la participación en el ingreso, en la cual desempeñan un papel subordinado. Corresponde a la teoría de la distribución del ingreso explicar los mecanismos particulares que fijan el valor de los salarios y los beneficios. Sin embargo, se comprende asimismo por qué dicha teoría es en cierto sentido anterior a la determinación de los precios. No hay proceso de intercambio posible y estable, por más competitivos que sean los 'n' mercados de la economía, si no hay una solución aceptable del conflicto que presupone una organización social cuyo proceso productivo se desenvuelve a partir de una relación de asimetría como la mencionada²⁷.

Frente a la interpretación anterior, se podría argumentar que ésta responde a una visión del capitalismo decimonónico, excesivamente esquemática, donde la dicotomía

²⁷ Sin dudas, el término "aceptable" contiene cierta ambigüedad. El sentido en que aquí se lo usa se refiere estrictamente a lo siguiente: los trabajadores, que ocupan una posición subordinada en la organización económica, participan, no obstante ello, de las reglas de juego que implica dicho arreglo. La caracterización anterior elude, sin embargo, la consideración de dos problemas fundamentales. El primero es el de por qué los trabajadores habrían de someterse (voluntariamente) a dicho sistema de organización económica. El segundo es el de la medida en que el arreglo social tiene un carácter permanente, o contiene dentro de sí mismo una capacidad de transformación.

salarios-beneficios aparecería como una generalización indebida para una economía moderna, con fuerte participación del Estado, y donde cualquier relación asimétrica entre trabajadores y capitalistas se esfuma frente al hecho comprobado de que los salarios reales crecen a largo plazo. Esta objeción puede ser respondida preliminarmente apelando a tres argumentos diferentes.

En primer lugar, de ninguna manera la posición que hemos definido en los párrafos anteriores depende de una situación fáctica de bajos salarios reales o de su constancia a través del tiempo. Aunque los salarios exhibiesen una tendencia creciente y aún cuando la propensión al ahorro de los asalariados no sea nula ni despreciable, la característica esencial se mantiene: éstos no comandan ni deciden la cuantía y la asignación de la inversión.

En segundo lugar, la introducción del papel del Estado sólo podría alterar el planteo, si se lograra demostrar que efectivamente éste responde a los intereses de los asalariados. Naturalmente, este aspecto es de difícil análisis cuando no se lo circunscribe a una situación histórica y espacialmente considerada. Sin embargo, lo más probable es que el Estado, en una sociedad de las características implícitas en esta discusión, no sea más que una instancia de mediación del conflicto, donde la cristalización de la representatividad de los intereses de unos y otros no se halla definida en forma permanente.

En tercer lugar, se deduce de estas consideraciones que las calificaciones y reparos que se opongan al modelo básico no son suficientes para desdibujar la imagen de las líneas principales sobre las cuales se desenvuelve el proceso de producción capitalista.

La única posibilidad de borrar dicha imagen por completo no depende de la proximidad relativa con cualquier economía real. Las diferencias y las objeciones que corresponde plantear, en rigor las únicas que caben, son de índole teórica y casi de naturaleza preanalítica. La elección del problema que se considera central (éste es el acto

preanalítico) conduce la labor lógica del despliegue de los supuestos. Precisamente, la cualidad más notable que ofrece la elaboración neoclásica desarrollada sobre el modelo de asignación de recursos, es la de haber instaurado al fenómeno del intercambio en el centro del escenario. Y una vez que se acepta esta selección de cuál es el problema a analizar, es posible comenzar a tejer una trama lógica que conduce a teorizar sobre el equilibrio del intercambio donde, necesariamente, no corresponde aludir a especificación institucional alguna. Por el contrario, si aquello que se pretende investigar no es más que la vieja preocupación de los economistas clásicos —las causas que regulan la riqueza de las naciones— se hace imprescindible comenzar por la abstracción más sintética que se pueda hacer de la forma de organización productiva que impera en el capitalismo. Si se acepta esta postura, se sigue que lo “institucional” no es una sobredeterminación del esqueleto básico del razonamiento económico. En realidad, lo uno y lo otro están fundidos en la construcción de la teoría. Pero cuando al análisis se lo inscribe en dicha esfera —donde es explícita la posición diferenciada de asalariados y capitalistas en este sistema de organización económica— se observa que no es el mercado el medio que se utiliza para distribuir los ingresos. Este no es más que un instrumento superficial de un fenómeno más fundamental. De tal manera, la teoría económica de la distribución del ingreso, cuando reconoce una filiación no neoclásica, debe desarrollar una teoría del salario que ocupa un lugar singular con respecto a las leyes de formación de los precios. La simultaneidad neoclásica de precios, distribución y nivel de empleo es sólo un artificio conceptual, que puede resultar útil cuando se concede que lo fundamental de un sistema social de base capitalista es la asignación de recursos a través del mercado. En tal sentido, la insatisfacción con este enfoque parte no tanto de las respuestas que sugiere sino de las preguntas que coloca en el centro de su construcción teórica.

En lo que sigue, trataremos de exponer los elementos principales de la teoría de los salarios en Ricardo, Marx y la tradición poskeynesiana.

2. D. Ricardo

Como es sabido, Ricardo fue uno de los primeros autores que concedió a la cuestión distributiva un lugar de privilegio en el desarrollo de su teoría. En realidad, su preocupación sobre este tema no está confinada estrictamente a la distribución y crecimiento. En síntesis, su método no es otro que el que exponíamos más arriba.

Hay diversas formas de presentar las relaciones macroeconómicas básicas que surgen del modelo ricardiano, dependiendo del propósito específico de la discusión. Dado el tema de este trabajo, comenzaremos por ubicar la cuestión del salario y, a partir de allí, analizaremos las implicaciones sobre los aspectos de distribución y crecimiento.

El modelo básico

Partiendo de ciertas condiciones técnicas dadas y de los recursos naturales en existencia, el nivel de empleo no se determina en el mercado de trabajo. La ocupación de la fuerza de trabajo depende del “fondo de salarios” (este capital circulante es el principal ítem de bienes de capital con el cual Ricardo razona) y del salario unitario. En su planteo sumamente esquemático, Ricardo concebía la cuantía física del fondo de salarios igual al volumen del producto agrícola (disponible después del pago de la renta de la tierra) y compuesto además de un producto homogéneo²⁸.

²⁸ Este supuesto no responde al modelo contenido en los *Principios...* (1817), sino a aquel que Ricardo expone en un ensayo ante-

La razón de ello proviene de dos consideraciones distintas pero ambas referidas a la forma de definir los salarios. Como supuesto simplificador del análisis, Ricardo postula que los salarios están físicamente compuestos por (y son coincidentes con) el bien producido en el sector agropecuario. Sin embargo, este supuesto se deriva de otro más general y que desempeña un papel clave dentro de la visión clásica de los salarios. El salario es concebido como una canasta de bienes consumidos típicamente por los asalariados y que "les permite a los trabajadores, uno con otro, subsistir y perpetuar su raza, sin aumento ni disminución" (Ricardo, 1951, p. 93). Y más adelante aclara que dicha canasta no debe ser considerada como una remuneración fija, sino que varía para cada país y para cada época. Esta noción de salario real como conjunto de bienes-salario social e históricamente determinado, es la premisa fundamental sobre la que se apoya el modelo de Ricardo. Aunque con algunas diferencias que luego veremos, la teoría marxista adopta un punto de vista análogo.

¿Cómo es que este precio "natural" del trabajo (el salario natural) logra imponerse como el valor del salario relevante para el modelo ricardiano? La clave de la respuesta se encuentra en las reminiscencias malthusianas que se detectan en la frase arriba citada. Sabido es que para deducir esta ley del salario, Ricardo debió tomar prestada una explicación económica del crecimiento demográfico. En el largo plazo —es decir, cuando el crecimiento de la población ha operado los correspondientes ajustes de oferta— el patrón de consumo obrero asegura el pleno empleo. ¿Qué ocurre, sin embargo, en el intervalo de tiempo en que este ajuste se encuentra suspendido? El salario de mercado diverge del natural y el pleno empleo debe

rior (1815) y que muchos consideran como el arquetipo básico sobre el cual se desarrolla el capítulo I de su obra principal. Véase la Introducción de Sraffa a los *Principios...*, Eatwell (1975) y el reciente artículo de Garegnani (1982).

alcanzarse a través del ajuste de los precios relativos consistentes con el "equilibrio" entre oferta y demanda en el mercado de trabajo²⁹.

No pasó inadvertido para Ricardo, sin embargo, que los períodos de ajuste en que la relación malthusiana desempeñaba su labor correctiva eran excesivamente prolongados y que ello tenía consecuencias adicionales sobre la determinación del salario natural. Para integrar estos efectos, concibe un mecanismo de autodesplazamiento del salario natural como resultado de su interacción con el salario de mercado: si la demanda de trabajo crece a ritmo acelerado (debido a una fuerte acumulación de capital), elevando significativamente el salario de mercado por un lapso de tiempo prolongado, la reacción de la oferta de la población tenderá a ajustarse a un salario natural de valor superior al de partida. En otros términos, los trabajadores se han "acostumbrado" a una canasta distinta y/o con más bienes-salario³⁰. De esta manera, el crecimiento de los

²⁹ La introducción de la ley de Say y el ajuste de los mercados a través del mecanismo de precios permite observar, al menos en principio, la forma a través de la cual se podrían integrar la visión clásica y la neoclásica. Si bien a largo plazo sería posible conceder que las tendencias en la distribución y el crecimiento operan bajo el paradigma clásico, ¿por qué no se podría enfocar el problema práctico del corto plazo en los términos del análisis de asignación de recursos? Dicha posibilidad queda bloqueada si se postula que la ley de Say no opera ni siquiera en el corto plazo y que debe ser sustituida por la ley de la demanda efectiva. Es, precisamente, esta integración clásica con el postulado keynesiano lo que se encuentra en la raíz del desarrollo de las teorías poskeynesianas y que permiten inscribir a la *Teoría general...* en una tradición de pensamiento no walrasiano.

Paradójicamente, Malthus, quien había formulado la ley de población, es el único de los escritores de la época contemporánea a Ricardo que rechaza la ley de Say como explicación del nivel de empleo en el corto plazo.

³⁰ En el texto no se discute el correspondiente efecto simétrico: el ajuste descendente de los salarios naturales. En términos conceptuales este ajuste resulta perfectamente posible. Si el salario incluye un elemento histórico, ¿por qué los asalariados no habrían

salarios reales —concebidos como canasta— impone un primer control sobre la tasa de acumulación³¹. Por otro lado, la incorporación de capital fijo que ahorra mano de obra, es una forma de evitar la caída de los beneficios. Esa incorporación desacelera el crecimiento de la demanda de trabajo de forma de adecuarla al incremento más lento de la oferta de población.

Partiendo de la explicación anterior con respecto a la determinación del salario, el modelo de Ricardo permite observar ciertas relaciones de precios entre los sectores agrícola y no agrícola y la forma en que la distribución del ingreso se vincula con el problema del crecimiento económico.

La determinación de la tasa de beneficio

Como se afirmó más arriba, el punto inicial del análisis son las condiciones tecnológicas imperantes en el sector primario (productor único de bienes-salario) y el volumen dedicado al fondo de salarios (el remanente de la cosecha del año anterior). Formalmente,

de tomar debida cuenta de la existencia de períodos críticos, donde la disminución del ritmo de acumulación les impone un "sacrificio" en términos de su capacidad de consumo?. Esta no es, sin embargo, una alternativa que presentara un interés analítico para Ricardo. Las condiciones materiales de vida que rodeaban a la clase obrera inglesa a principios del siglo XIX no inducían a pensar la posibilidad fáctica de salarios naturales decrecientes. Recuérdese que si bien Ricardo no considera sólo el elemento de subsistencia (biológico) asociado al salario, su preferencia por la teoría de la población malthusiana indicaría que la diferencia entre salario natural y salario de subsistencia no era significativa. Por cierto, cualquier reflexión actual sobre este tema y que pretendiese partir de bases similares a las de Ricardo, debería contemplar la situación de ciertas economías donde los salarios reales retroceden por largos períodos de tiempo.

³¹ El segundo control son las condiciones productivas imperantes en la agricultura y a las que se alude más abajo en el texto.

$$\hat{Q}_a = w_a + S_a \quad (1)$$

Donde \hat{Q} , w y S designan respectivamente el producto, los salarios y el excedente del sector agrícola (indicado por el subíndice a). Todas las variables están medidas en unidades físicas y las condiciones técnicas son tales que

$$S_a > 0$$

Dado que \hat{Q}_a utiliza como insumo a los recursos naturales —la tierra—, los cuales están sujetos a márgenes extensivos e intensivos decrecientes, el excedente de la agricultura (S_a) incluye una porción de renta³². Eliminando ingreso de los terratenientes, se determina el volumen de los beneficios que va a parar a manos de los arrendatarios capitalistas. Es decir,

$$S_a - R = B_a \quad (2)$$

Recapitulando,

$$\hat{Q}_a = w_a + S_a = w_a + B_a + R = Q_a + R$$

Luego, una vez que los márgenes intensivo y extensivo son descontados, será

$$Q_a = w_a + B_a$$

A partir de esta última expresión se determina la tasa de beneficio en la agricultura³³.

³² A diferencia de la mecánica neoclásica, la ley de proporciones variables no opera aquí para todos los insumos. Estrictamente, se agregan dosis sucesivas de capital (circulante) y trabajo —en proporciones fijas— sobre una determinada área cultivable (margen intensivo); simultáneamente, y según evolucionan los rendimientos intensivos, la aplicación de los insumos va extendiéndose hacia tierras de calidad inferior. La existencia de márgenes intensivos implica que la última tierra también paga renta.

³³ Hay dos aspectos que deben tenerse en cuenta en relación

$$\frac{Q_a}{w_a} = 1 + \frac{B_a}{w_a}$$

$$Q_a = w_a (1 + \pi)$$

Siendo

$$\pi = \frac{B_a}{w_a} \quad (3)$$

donde π_a es el cociente entre dos variables de un mismo producto homogéneo³⁴.

Dado que existe una tendencia a la igualación de las tasas de beneficio entre los distintos sectores productivos, el principio de la competitividad hace que todas las actividades económicas no agrícolas deban adecuar su propia tasa de beneficio a la que se determina en la agricultura. Luego

$$\pi \rightarrow \pi_a$$

Y de esta forma se observa simultáneamente que la tasa de beneficio para el sistema económico en su conjunto no resulta afectada por existencia de renta³⁵.

con esta expresión. Los salarios del sector agrícola son avanzados al inicio del período de producción. Esto significa que el producto Q_a del año t , incluye la masa de salarios que se paga en $t + 1$. Por otro lado, la masa de beneficios retenidos por el sector agrícola no queda para uso propio por el sector. Este excedente es vendido al sector no agrícola y es utilizado para pagar a los trabajadores allí ocupados. De esta manera, el producto neto de la agricultura iguala al fondo de salarios total de la economía.

³⁴ El denominador de (3) puede ser mayor (y la tasa de beneficio menor), si además de salarios se incluyen otros ítem de capital circulante, que aquí no se consideran.

³⁵ Como Ricardo conduce su análisis "en el margen", donde el principio de la productividad marginal decreciente ya ha actuado, la deducción del sistema de precios relativos resulta totalmente independiente de la ley de proporciones variables.

Las relaciones de precio

Utilizando las relaciones expuestas, pueden determinarse los precios que rigen en el proceso de intercambio entre los sectores agrícola y no agrícola. Para analizar más detenidamente las propiedades de este sistema de precios conviene plantear un simple ejemplo numérico.

La economía (sumamente primitiva) que se está considerando a lo largo de esta discusión responde a las siguientes características: posee un sector agropecuario que produce los bienes-salario de todo el sistema; cuenta con un sector no agrícola; para simplificar aún más el modelo, supondremos que sólo produce la mercancía numerario del sistema (digamos, el oro; el oro, en razón de la función que cumple, no entra en la producción del sector agrícola ni tampoco es insumo de sí mismo); los salarios están fijados en los términos explicados más arriba. Eligiendo los números del ejemplo arbitrariamente, se tienen las ecuaciones de precio:

$$\begin{array}{l} 10 \text{ tn prod. agrícola } p_a = 5 \text{ tn prod. agrícola } p_a (1 + \pi) \\ 1 \text{ tn oro } p_o = 5 \text{ tn prod. agrícola } p_a (1 + \pi) \end{array}$$

El objetivo es determinar el precio del bien agrícola (en relación con el numerario) y la tasa de beneficio. En primer lugar, obsérvese que en términos físicos el sistema es perfectamente viable: se elabora un producto neto de 1 tn de oro en cada período. Si el oro es el numerario, ambas ecuaciones pueden dividirse por p_o . De la primera se deriva, independientemente de los precios, la magnitud de la tasa de beneficio, que resulta igual a 100 %. Sustituyendo este valor en la segunda ecuación:

$$1 \text{ tn}_o \cdot p_o = 5 \text{ tn}_a \cdot p_a (1 + \pi)$$

$$1 \text{ tn}_o = 5 \text{ tn}_a \frac{p_a}{p_o} (1 + \pi)$$

$$1 \text{ tn}_o = 5 \text{ tn}_a \frac{P_a}{P_o} (1 + 1)$$

$$\frac{1 \text{ tn}_o}{5 \text{ tn}_a \cdot 2} = \frac{P_a}{P_o} = \frac{1}{10} = 0,1$$

Este sistema de precios relativos tiene algunas peculiaridades. En primer lugar, una revolución tecnológica que afectara la estructura de costos de la producción de oro (digamos una reducción del insumo de trabajo de 5 a 4 tn de producto agrícola por tn de oro) cambiaría los precios relativos ($P_a/P_o = 1/8$), pero no alteraría la tasa de beneficio general de la economía. En las condiciones del ejemplo, el oro sería entonces un numerario apropiado si la tecnología y los salarios reales del sector agropecuario permaneciesen inalterados. Si esto último no se cumpliera, el oro dejaría de ser una "medida invariable de valor" porque su propio precio depende de las modificaciones que tienen lugar en el sector agrícola. Ricardo detectó esta dificultad y reconoció que su solución de numerario oro no era apropiada porque no lograba salvar este problema.

En segundo lugar, el sistema de precios relativos depende crucialmente de lo que ocurra con las condiciones técnicas y/o con la distribución del ingreso en el sector agrícola. Para expresarlo en otros términos, el conjunto de los precios de la economía se adapta a: a) los cambios en la relación entre salarios reales y tasa de beneficio que imperen en este subsector; b) los cambios tecnológicos que allí tengan lugar y que repercutirían sobre el nivel de salarios o la tasa de beneficio global de la economía.

Precios y distribución del ingreso

Con el propósito de observar con mayor precisión la naturaleza de la interdependencia entre condiciones téc-

nicas-tasa de beneficio-salarios, puede pasarse a la agregación del producto neto de la economía valuando las unidades físicas del mismo a través de los precios relativos obtenidos mediante la resolución de un sistema de ecuaciones como el planteado. Sumando entonces la producción agrícola y no agrícola (designada ahora con el subíndice i), a partir de (3) puede generalizarse:

$$Q_a + Q_i = Q = w + B \quad (4)$$

Alternativamente, expresando (4) como función de la tasa de beneficio,

$$Q = w (1 + \pi) \quad (4')$$

Y reubicando los términos,

$$\frac{w}{Q} = \frac{1}{1 + \pi} \quad (5)$$

Donde (5) significa que la participación de los asalariados en el ingreso está inversamente relacionada con la tasa de beneficio³⁶. Esta conclusión es central en el modelo

³⁶ Es importante destacar que (5) no depende de los supuestos restrictivos respecto de la ausencia de capital circulante excepto salarios. Obsérvese que si se incluyera el capital circulante (K), las relaciones expuestas podrían transformarse de la siguiente forma:

$$Q_k + K = (w + K) (1 + \pi) \quad (4'')$$

Esto no es más que la expresión correspondiente a (4'), pero teniendo en cuenta que la producción bruta (primer miembro), incluye ahora el volumen de capital circulante usado como insumo. Asimismo, el producto e ingreso neto (Q_k) comprende también la porción de beneficios sobre el capital. Es decir,

$$Q_k = Q + \pi K$$

Sustituyendo esta última expresión en (4'') tenemos:

$$Q + \pi K + K = (w + K) (1 + \pi)$$

(Continúa en pág. siguiente)

ricardiano, pero debe tenerse en cuenta que sólo hay un subconjunto de interrelaciones relevantes —que definen (5)— y que son las que comandan al resto de la economía. En este caso particular, esta labor es desempeñada por el sector agrícola. En un planteo más completo, donde haya varios sectores productivos que funcionen de manera análoga a la del ejemplo (interviniendo en la producción de todas las mercancías del sistema), serán éstos los que componen el subsistema básico que resulta definitorio para el conjunto de la economía.

Utilizando (5), es posible observar los efectos asociados a cambios en la tasa de beneficio y cambios en las condiciones técnicas. Se comienza por este último caso, porque es el que surge naturalmente del modelo ricardiano de crecimiento a largo plazo. Si como producto de la disminución de los poderes productivos del suelo, tal como creía Ricardo, Q exhibiese una caída, la preservación del salario real (natural) requerirá una correspondiente disminución de la tasa de beneficio. El proceso de acumulación a largo plazo envuelve pues, dentro de las leyes ricardianas, una participación creciente de los asalariados en el ingreso

por lo cual

$$Q = (w + K) (1 + \pi) - K (1 + \pi)$$

y de esta forma arribamos a:

$$Q = w (1 + \pi)$$

que nos permite derivar la relación inversa entre distribución y tasa de beneficio que se plantea en el texto. Más aún, como la introducción de capital fijo en el modelo puede reducirse en último término a capital circulante, la conclusión expresada por la relación (5) permanece igualmente válida. Debe observarse, sin embargo, que la forma particular que adopta (5) depende del supuesto ricardiano respecto de que los salarios se “avanzan” durante el período productivo. Si esto no fuese así, se preservaría una relación inversa entre tasa de beneficio y salarios reales, pero con una expresión formal algo diferente de la arriba indicada.

con salarios reales constantes. En síntesis, es una visión “pesimista” del futuro de una sociedad capitalista.

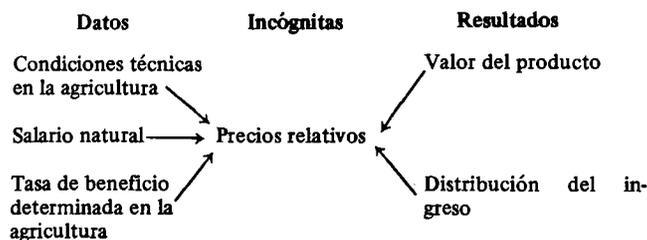
Alternativamente, si Q permanece constante y son los salarios reales los que se incrementan (reducen), la tasa de beneficios disminuirá (aumentará) produciendo las respectivas variaciones en la participación de los asalariados en el ingreso. Esta conclusión es importante en relación con aquello que se decía más arriba sobre la cualidad del sistema de precios relativos para reflejar estos cambios en la distribución del ingreso.

No hay, dentro de esta concepción sobre la mecánica de acumulación capitalista, un único sistema de precios de “equilibrio”. En estos términos, sólo existe una distribución del ingreso de equilibrio, la cual tiene su contrapartida en la estructura de precios relativos. Pero conviene anotar que la expresión “distribución del ingreso de equilibrio” significa, en este contexto, que los asalariados aceptan que su salario real es lo que es y que los capitalistas se conforman con una tasa (y una masa) de beneficios que no necesariamente coincide con sus aspiraciones subjetivas. Es la plasticidad del sistema de precios relativos la que hace posible un arreglo económico, social y político entre unos y otros. Pero, ciertamente, no hay ninguna fuerza natural que permita restaurar el equilibrio en la distribución si éste, por cualquier razón, llegara a esfumarse.

Conclusión: el salario como dato institucional

Se podría resumir esquemáticamente la discusión anterior del modelo compuesto por un solo sector básico, haciendo explícitas las relaciones de causalidad, apelando al siguiente diagrama³⁷:

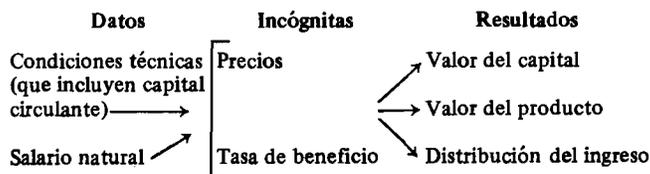
³⁷ La distinción entre sectores básicos y no básicos tiene origen en Ricardo, pero es Sraffa quien utiliza esta terminología.



El diagrama refleja el punto de partida conceptual y la causalidad del modelo construido en el texto. Deliberadamente se ha excluido la conexión entre condiciones técnicas en la producción de la mercancía numerario y los precios relativos por cuanto aquellas no afectan la relación entre salarios reales y tasa de beneficio.

El modelo descripto pone en evidencia las limitaciones del planteo. Los precios relativos son nada más que instrumentos contables que dependen de la especificación de los datos. El salario natural y la tasa de beneficio se conocen de antemano y cualquier variación entre ambas puede leerse en los precios. Pero no por ello los dos primeros dejan de tener la naturaleza de un dato, podría decirse, un dato tecnológico e histórico. Corresponde preguntarse cuál es la razón de la limitación mencionada.

Si se construyera el modelo de acuerdo con la versión ricardiana de los *Principios*..., la tasa de beneficio pasaría a la categoría de una incógnita —junto con la del conjunto de precios relativos. Aparecería también el capital circulante como dato tecnológico y como valor en la columna de resultados. El diagrama correspondiente sería:



Esto permite un escaso avance. Sólo dice que los precios y la tasa de beneficio se determinan a través del sistema de ecuaciones de precios y en forma simultánea con estos últimos. Pero, por otro lado, una vez definidos los datos sólo existe un único sistema de precios y tasa de beneficios compatible con las relaciones de cambio y distribución. Para alterar esta última es necesario modificar la especificación de los datos.

Esta rigidez del planteo ricardiano proviene de la fuerte dependencia, que caracterizó al pensamiento clásico en su conjunto, respecto de la noción de salario natural concebido como un vector de mercancías físicas y no sujeto a grandes modificaciones por largos periodos históricos. Por ello, cuando se comentaba más arriba la posibilidad de varias posiciones alternativas en la distribución del ingreso (con las correspondientes tasas de beneficios y salarios reales), se estaba sugiriendo más bien un ejercicio de estática comparativa que resulta extraño al espíritu de la obra de Ricardo. Sin embargo, es obvio que una reflexión sobre la cuestión de la determinación de los salarios que procure brindar elementos útiles para el estudio de las economías donde la constancia de los mismos es la excepción y no la norma, no puede dejar el salario real en la columna de datos del modelo. Esta es la tarea que se habrá de emprender en la sección dedicada a las teorías poskeynesianas del salario real. Antes, sin embargo, es necesaria una discusión, que seguramente no hará debida justicia, referida al pensamiento de Marx en esta materia.

3. K. Marx

No resulta una tarea sencilla construir una presentación esquemática de la teoría marxista del salario. Pueden identificarse al menos dos dificultades principales que obstaculizan la labor. En primer lugar, al igual que en el caso de Ricardo, Marx conduce su análisis sobre los determinantes

del salario junto con otras piezas centrales de su modelo de acumulación. Pero a diferencia de aquél, el planteo marxista de la mecánica global del crecimiento capitalista aparece complementado por una gama más variada de elementos analíticos. En consecuencia, si se concentra la atención en forma preferente sobre la cuestión del salario, tal como se propone aquí, resulta casi inevitable perder de vista ciertas perspectivas del conjunto. En segundo lugar, y sin duda es éste el aspecto más espinoso, es imposible adelantarse en el pensamiento de Marx sobre la cuestión del salario sin enfrentar su arma metodológica fundamental: la teoría del valor. Es más, si bien existe una indudable semejanza entre el análisis desplegado por Marx y el usado por los economistas clásicos —y en particular por Ricardo—, el papel que Marx le asignó en su obra a la teoría del valor constituye un elemento de diferenciación. Pero, tal como se refleja en la abundante literatura sobre el reenfoque moderno de la economía clásica, delimitar los alcances precisos de aquella diferenciación no es una materia donde los argumentos se encuentren perfectamente establecidos.

Una y otra dificultad, pero particularmente esta última, abren una disyuntiva en cuanto a cómo se puede organizar la discusión del tema de Marx y los salarios. O bien se repasan sus conceptos fundamentales de teoría del valor, para desembocar luego en el tema de la determinación del salario; o bien se utilizan primero los elementos comunes a Marx y los clásicos respecto de los salarios, observando después las implicaciones que se derivan de la teoría marxista del valor. Es esta última opción la que se ha seguido aquí. Por un lado, la misma tiene sentido práctico: permite utilizar los elementos del modelo de Ricardo que se han desplegado en la sección anterior y de esta manera facilita examinar el avance relativo que hace Marx en el terreno específico de los salarios. Por otro lado, independientemente de la conveniencia expositiva, es obvio que la solución adoptada parte del supuesto de que para resumir la opinión de Marx sobre los salarios no es necesario conducir la argumentación en términos de su teoría del valor.

Esto, como se verá más abajo, es una posición que no deja de tener algunos flancos criticables.

El supuesto de salarios reales constantes y el enfoque de Marx

Se comenzará por una posición un tanto extrema, pero que ayuda a identificar los problemas. En principio, podría afirmarse que Marx no introduce una innovación sustantiva con respecto a Ricardo sobre la forma de incluir al salario en su análisis. De forma análoga al planteo ricardiano, Marx asume que los salarios reales son relativamente constantes a largo plazo. Asimismo, la relación inversa entre la tasa de beneficio y los salarios reales se halla montada sobre un aparato formal —el de los precios de producción—, que Marx desarrolla en el volumen III de *El capital* y que reviste características similares a las que Ricardo postulara para su sistema de “valores” o “precios”³⁸. Desde el punto de vista de los “datos” y las interrelaciones del conjunto de variables consideradas por el sistema marxista de precios de producción, el esquema exhibe las mismas relaciones de causalidad que se comentaron para el caso del análisis ricardiano con más de un sector básico (donde la tasa de beneficio es una incógnita determinada junto con los precios relativos). La analogía formal del planteo, con sus correspondientes implicaciones sustantivas, revela la esencial continuidad del pensamiento clásico desarrollado por Marx. Por otra parte, estaría asimismo sujeta a la debilidad a la que se apuntó al final de la sección anterior: la noción de salarios relativamente constantes, que incluyen un componente histórico-social, todavía permea el análisis.

³⁸ Ricardo, como se sabe, utilizó indistintamente ambos términos para referirse al sistema de precios que rige en condiciones competitivas de largo plazo y donde se aplica una tasa de beneficio única en todos los sectores productivos. En el lenguaje de Marx, las categorías valor y precio no son intercambiables y deben ser analíticamente diferenciadas.

Aun dentro del terreno de estricta comparabilidad a que se refiere el párrafo anterior, Marx se aparta de Ricardo en cuatro direcciones principales. En primer lugar, la fuerza de gravitación que mantiene a los salarios reales sujetos a su nivel no es la teoría malthusiana de la población. Por el contrario, el mecanismo es netamente endógeno al proceso de acumulación. El cambio técnico que sustituye mano de obra, asegura Marx, permite al sistema económico funcionar con un excedente permanente de fuerza de trabajo. De tal manera, este desempleo tecnológico sirve para actuar como elemento de control que limita el crecimiento de los salarios.

En segundo lugar, la noción del estado estacionario se halla presente también en Marx. Sin embargo, el freno a las fuerzas de acumulación no se opera, en este caso, a través de la dependencia que imponen los recursos naturales, sino mediante una tendencia a la declinación de la tasa de ganancia. Marx formula casi en términos predictivos, la vigencia de esta ley apelando al sesgo del cambio técnico que tenía lugar en aquella época y caracterizado por la creciente incorporación de capital fijo. Su análisis parecería estar conducido en los siguientes términos: en razón del aumento en el volumen físico (y del valor) del capital comprometido en la producción (aumento en la "composición orgánica del capital"), la rentabilidad por unidad de capital invertido habría de disminuir, sobreviniendo en consecuencia un estancamiento del proceso de acumulación³⁹.

³⁹ Este tipo de conclusiones, que fueron tan firmemente defendidas por Marx y por muchos de sus seguidores, se apoya sobre una interpretación de la tasa de beneficio donde los términos que intervienen en el cálculo se hallan medidos en valor trabajo. Sin embargo, como la tasa de beneficio relevante para la elección de técnicas debe ser expresada en términos de precio y no de valores, la interconexión de variables sobre la cual se apoya Marx es espuria. En particular, puede demostrarse que la introducción de técnicas capital-intensivas no reduce necesariamente la tasa de beneficio (sobre este punto puede consultarse Steedman, 1977, capítulos 1 a 3).

En tercer lugar, Marx no apela en ningún momento a la identificación de un sector productivo clave, como es la agricultura en Ricardo, para la determinación de la tasa de beneficio. En este sentido, Marx precisa algo más las conclusiones a que Ricardo arribara en su obra, y sostiene que el principal regulador de los beneficios son las condiciones técnicas que prevalecen en la producción de bienes-salario. Esta cualidad de los sectores básicos, que luego habrá de ser formalizada por Sraffa (1960), deviene de su carácter de insumo generalizado de todas las actividades productivas. Los bienes-salario intervienen en todos los sectores por cuanto todas las mercancías se producen a partir del uso de trabajo (en combinación con otros insumos). A través de este procedimiento, Marx arriba también a sus ecuaciones de precio, similares a las que operan en el margen ricardiano, pero sin introducir el principio de la productividad marginal como vehículo para fundamentar la idea de que los precios deben reflejar los costos de producción. Para Marx, la noción de una economía capitalista competitiva, donde existen mecanismos que conducen a la igualación de las tasas de beneficio sectorial, deja abierta la posibilidad fáctica de que la tendencia al equilibrio contemple la existencia de actividades productivas con beneficios superiores a los normales.

Finalmente, y aunque en forma fragmentaria, hay varios pasajes del último volumen de *El capital* en los cuales Marx parece sustituir el supuesto de salarios reales constantes, por el de una relación entre beneficios y salarios (tasa de explotación en el lenguaje marxista) constante. Dado un proceso de acumulación donde la tasa de inversión es positiva y donde tiene lugar el cambio técnico, el supuesto comentado implica que los salarios reales podrían crecer junto con la productividad. Por cierto, pronósticos de este tipo no resultan inmediatamente compatibles con la noción de desempleo tecnológico de largo plazo. Por otro lado, Marx no especifica claramente cuáles serían los factores que ubican la tasa de explotación en un cierto

nivel a lo largo de un período histórico. Hay varios indicios para pensar que el cierre de su sistema dependería, bajo tales supuestos, del estado de la lucha de clases. Aun cuando el volumen de *El capital* en que Marx habría de analizar este tema nunca fue desarrollado, la posibilidad de una expansión capitalista con salarios reales crecientes no es totalmente ajena al planteo de aquél. Desde esta perspectiva, el dato institucional sobre el que se apoya el razonamiento no es tanto el valor de una canasta de bienes-salario especificada exógenamente, sino el conflicto social que se entabla alrededor de la distribución del ingreso. En este planteo se halla implícita la idea de que los asalariados pueden mejorar el nivel de sus retribuciones reales a través de incrementos en los salarios monetarios. Esta perspectiva, como se verá más adelante, es criticable desde el ángulo de interpretación poskeynesiana.

¿Valores o precios?

Es evidente que la discusión anterior ha soslayado deliberadamente el punto más conflictivo de la relación entre Ricardo y Marx: la cuestión de la teoría del valor. Se concluirá esta sección con una breve referencia al respecto. Una consideración pormenorizada de este problema exigirá un trabajo en sí mismo, pero una omisión total del tema no sería fácilmente justificable.

Una de las conclusiones más obvias que se derivaron de la revalorización sraffiana de la obra de Ricardo, aunque había sido anticipada por varios otros trabajos pioneros en el área, fue que la solución propuesta por Marx para la "transformación de los valores en precio" no es viable (véase, por ejemplo, Bortkiewicz, 1947; y Seton, 1957). Por un lado, la derivación más inmediata a que conducía el hallazgo fue la de una suerte de superioridad analítica del capítulo I de los *Principios...* de Ricardo (con respecto al contenido no histórico del volumen I de *El capital*). Este último no había cargado con la tarea de desarrollar una

contabilidad social en valores que luego remitieran a la infructuosa labor de su transformación en precios. Por otro lado, tal como estaba implícito en la naturaleza del problema discutido, las repercusiones tuvieron un alcance que excedió largamente el tratamiento algebraico depurado del así llamado problema de la transformación. En verdad, el problema como tal es de escasa relevancia, pero sus implicaciones llevan al examen crítico de la teoría del valor.

Alrededor de este tema ha habido ya una larga controversia donde sería posible identificar dos posiciones extremas, y cuya debilidad es más o menos notoria. La primera, poblada por diversos autores inscriptos en el marxismo ortodoxo, ha procurado defender lo que resulta hoy una imposibilidad lógica: utilizar la tasa de beneficio obtenida a través del sistema contable de los valores para hallar los precios de producción (esto sólo es válido para ciertos casos particulares y no constituye una solución de validez general). En el extremo opuesto, la revitalización ricardiana —o por lo menos algunos de los argumentos sostenidos por los neoricardianos en su intento de afirmar la inviabilidad del método marxista de la transformación— parecería restar toda importancia sustantiva a la teoría del valor trabajo. En forma más o menos consciente, se detectaría un esfuerzo por reescribir la economía de Marx desde los instrumentos de análisis económico provistos por Ricardo y potenciados por el trabajo de Sraffa.

Una y otra posición aparecen esgrimiendo una táctica errónea. La primera, por cuanto la verdadera dimensión del problema de la transformación no puede ser defendida desde el punto de vista de la consistencia algebraica y formal. La lección fundamental que pretendía establecer Marx en la derivación de precios a partir de valores, era la irrupción de un sistema económico que envuelve el fenómeno de la explotación. Más allá de la carga ideológica que el término involucra, lo cierto es que la intención básica era la de proveer una teoría positiva, es decir, con una significación no sólo formal, que permitiera explicar la apa-

rición del excedente económico y una forma particular de extracción y asignación de aquél. Y para avanzar en la formulación de dicha teoría, resulta más importante su método de análisis (histórico-lógico) como un todo, antes que un recurso expositivo particular que además contiene un vicio analítico (Morishima y Catephores, 1975; Meek, 1976).

Las posturas neoricardianas, entendidas dentro del marco restringido que se ha trazado más arriba, tampoco se sostienen a sí mismas. Tal como se desprende de la obra de Sraffa, las propiedades de sus sistemas de precios de producción se hallan libres de determinaciones institucionales. Ellos pueden ser aplicados a cualquier sistema económico que cumpla con un requisito tecnológico —la aparición del excedente— y donde exista una tendencia a la nivelación de las tasas sectoriales de beneficio. Se trata entonces de un esquema de razonamiento lógico que no avanza hacia una teoría positiva, ni tampoco intenta hacerlo. Este significado acotado en la obra de Sraffa fue elegido deliberadamente por su autor, quien se propuso formular un aparato conceptual que sirviese de base para una crítica de la teoría económica neoclásica, mediante la revitalización del modo clásico de pensamiento. Sería, en consecuencia, improcedente una lectura de Sraffa aislada del contexto intelectual que le ha brindado el espacio para su elaboración: *la economía política clásica*. El crucial problema no es, entonces, el de la prescindencia o no de la teoría del valor, sino más bien el de su ubicación como un método para el estudio del surgimiento histórico del capitalismo. Y esto es equivalente a sostener que para el análisis de las relaciones de precio y distribución que imperan en este sistema económico una vez afirmado —relaciones que fueron elaboradas primeramente por Ricardo, reafirmadas por Marx y formalizadas por la tradición en la que se inscribe la obra de Sraffa—, la contabilidad social de los valores es teóricamente inapropiada.

CAPITULO III

EL ANALISIS POSKEYNESIANO DE LA DETERMINACION DE LOS SALARIOS

1. Introducción

Los distintos elementos que se han discutido en las secciones anteriores simplifican significativamente la comprensión de la interpretación poskeynesiana del mecanismo por el cual se fijan los salarios reales. Reducida a sus componentes básicos, puede decirse que la teoría poskeynesiana constituye una síntesis construida a partir de la combinación de dos piezas analíticas de distinto origen. El desarrollo poskeynesiano se apoya, por una parte, en el concepto clásico de precios competitivos de largo plazo y en la noción de excedente que de allí se desprende; por otra parte, rescata de la obra de Keynes y Kalecki el principio de la demanda efectiva y, en general, el papel clave de la inversión para la determinación del nivel de ocupación. Asimismo, el sistema de precios y la inversión se hallan vinculados a través de la forma en que este modelo de razonamiento incorpora la tasa de beneficios.

En conjunto entonces, el enfoque provee una teoría de la determinación de los precios relativos, del nivel general de ocupación y, consecuentemente, de la distribución del ingreso y el crecimiento económico. En suma, se trata de un modelo de "equilibrio general", desarrollado sobre un cauce analítico totalmente independiente de las premisas

de razonamiento que sostienen al paradigma walrasiano. El propósito de este capítulo es presentar estos elementos conceptuales y esquematizar las relaciones mutuas entre las distintas variables, discutiendo en particular las implicaciones que se derivan de esta forma de aproximarse al funcionamiento de una economía capitalista. Como siempre, nos interesa anclar el análisis sobre la cuestión del salario. Comenzaremos por el lado de los precios y la distribución, para referirnos después al problema del empleo y del crecimiento a largo plazo.

2. Precios, distribución del ingreso y salarios reales

Tal como hemos apuntado repetidamente, el sistema de precios en la concepción de Ricardo-Marx posee la gran limitación de incluir al salario real como un coeficiente más de la matriz de insumo producto correspondiente a la tecnología con que opera el sistema productivo; esto es, en último término, el supuesto del salario real constante. El análisis de Sraffa permite, sin embargo, desplazar la variable salarios hacia la categoría de incógnita del sistema, junto con el resto de los precios de las mercancías producidas y la tasa de beneficio. De esta forma, dada la tecnología de la economía (el único dato del modelo en esta nueva versión), la cual incluye también el correspondiente vector de insumo de trabajo (de distintas calidades) por unidad de producto final, la resolución del sistema de precios requiere conocer la tasa de beneficios o los salarios reales⁴⁰.

Sraffa no brinda sugerencias demasiado explícitas que permitan plantear una hipótesis referida al funcionamiento

⁴⁰ Comparando esta última afirmación con el esquema que habíamos presentado al discutir el enfoque de Ricardo, la solución arriba comentada contiene ahora en la columna de incógnitas a los precios, la tasa de beneficio y los salarios. Algebraicamente, esto es un sistema de ecuaciones simultáneas con N ecuaciones en $N + 2$ incógnitas.

del sistema económico, tendiente a disminuir los grados de libertad del modelo. La lógica formal que emplea no facilita el salto hacia esta tarea de interpretación. Apoyándose en esta apertura deliberada en que queda planteado el modelo de Sraffa, diversos autores han optado por asumir que la única forma de cerrar el sistema de precios —y las relaciones consecuentes que se derivan a partir de allí— es a través de una distribución del ingreso que es introducida exógenamente y que se considera como un dato. Desde esta perspectiva, el razonamiento parecería acercarse asintóticamente a la idea marxista de una “tasa de explotación”, cuyo valor depende, como decíamos en la sección anterior, del estado de la lucha de clases. Los precios relativos, la tasa de acumulación y en particular los salarios reales, resultan así enteramente dependientes del conflicto distributivo. La desventaja que presenta esta aproximación al problema es la imposibilidad de conectar de manera orgánica los aspectos de la distribución con el mecanismo económico de la acumulación y el crecimiento. En un sentido, esta forma de cerrar el modelo es aún más restrictiva que la idea del salario real constante de la teoría clásica. No es menos cierto, por otra parte, que la noción de una distribución del ingreso proveniente enteramente de una pugna política (y que depende de una relación de fuerza de los sectores enfrentados), no es intrínsecamente cuestionable si puede demostrarse que ésta es la cuestión decisiva que interviene en la determinación de los precios.

El análisis poskeynesiano ha procurado explorar un procedimiento alternativo. El punto de partida es similar al de la *Teoría general*...: Se postula que los salarios monetarios son la unidad de cuenta de la cual depende el nivel general de precios; conocida así la unidad de salarios (y la estructura de salarios monetarios en el caso en que se consideren calidades de trabajo diferentes), es la tasa general de beneficios, imputada por el conjunto de los capitalistas conforme a su necesidad de inversión y su propensión al consumo, la que determina los precios relativos. De esta manera, el valor del salario real aparece como un resi-

duo. En síntesis, se trata del mecanismo inverso al concebido por los clásicos: aquí son los beneficios los que constituyen el primer cargo imputado al ingreso nacional y el sistema de precios es el que se encarga de hacerlo efectivo⁴¹. Detrás de esta nueva mecánica reposan una serie de implicaciones que nos interesa poner de manifiesto. Los aspectos que habremos de recorrer son los siguientes: la unidad de salarios, la teoría del beneficio y su conexión más general con la cuestión de la distribución del ingreso, y la noción de competencia.

Los salarios monetarios y el nivel general de precios

Tal como hemos señalado oportunamente, la idea de que el sistema capitalista reposa sobre el numerario de los salarios monetarios permite construir una teoría del nivel general de precios en una economía donde no existe una mercancía dinero (el oro). Sin embargo, como reconoce explícitamente Hicks (1975), no fueron muchos los economistas que percibieron la importancia de la sustitución del patrón oro por el patrón trabajo. Discutamos las implicaciones más inmediatas de este último sin pretender agotar con ello el tema de la inflación.

Apelemos en principio al significado tautológico del numerario salarios: un aumento de los salarios monetarios, es decir, un desplazamiento hacia arriba de toda la estructura salarial, provoca una elevación general de los precios dejando intacto el sistema de precios relativos y los salarios reales.

Enfocado desde la perspectiva institucional del mercado de trabajo, lo anterior implica que quienes allí negocian

⁴¹ En un conocido artículo sobre teorías alternativas de la distribución del ingreso, Kaldor (1955) afirma que el mecanismo expuesto también había sido esbozado por Keynes, pero por el Keynes del *Tratado sobre la moneda* y no el de la *Teoría general*...

—sindicatos y empresas— fijan acuerdos sobre el nivel general de precios. Sin embargo, es obvio que en el mercado de trabajo no se decide el poder de compra de los asalariados: esto depende del nivel de precios de los bienes que componen la canasta; precios que incluyen los beneficios que los capitalistas deciden retener para sus necesidades de inversión y consumo.

Desde una óptica estática, como la que hemos usado hasta aquí, se observa entonces que todo el arreglo institucional tejido alrededor del mecanismo de fijación y negociación de los salarios monetarios, ubica al nivel precios sobre una base extremadamente precaria. Este se halla dispuesto a despegar, con una inercia inflacionaria que bien lo puede aproximar a la hiperinflación en tanto sindicatos y empresas no produzcan, a través de la negociación y el acuerdo, el aquietamiento necesario en el avance de los salarios monetarios. Esto implica el reconocimiento explícito, por parte de los asalariados, de que ellos no se hallan en la más ventajosa de las posiciones para obtener el aumento de los salarios reales, pese a que se encuentren en un mercado de vendedores. Una lectura dinámica de este proceso, disminuye los ribetes alarmantes: es el aumento de la productividad el que permite salvar al sistema de precios y evitar una prolongación estéril de la pugna por la distribución del ingreso monetario.

Resulta útil preguntarse cuáles serían los factores que podrían disparar un aumento de los salarios monetarios. En principio, es obvio que no se puede construir aquí un modelo de razonamiento puramente económico. La respuesta apropiada debería ser coherente con el punto de partida: si el sistema se basa sobre el patrón trabajo, los salarios monetarios dependerán de los factores que dilatan o contraen la longitud de dicho patrón. La unidad de cuenta del sistema tiene así una conmensurabilidad que se reduce, en último término, a comportamientos sociales y políticos; luego, el nivel general de precios, cuya dependencia del patrón es inmediata, se asienta sobre bases análogas.

Se comprendería así por qué, cuando se procura identificar posibles causas de variabilidad en el comportamiento de los precios monetarios, la lista de éstas se hace insatisfactoriamente larga. Hay, sin embargo, algunas causas que califican mejor que otras para el análisis estrictamente económico. La primera y quizás la de mayor tradición en la literatura sobre el tema, es la del estado del mercado de trabajo. Cuando la economía se acerca al pleno empleo y dicha señal es interpretada como un aumento de la productividad media (resultante de costos medios y marginales decrecientes), el salario monetario tiende a incrementarse. Pero las posibilidades de apuntar por encima del blanco (el crecimiento de la productividad real) son altas y el efecto puede concluir en el comienzo de la espiral inflacionaria. Esta es la interpretación más simple que puede hacerse de la regularidad empírica que subyace detrás de la curva de Phillips. La segunda es la potenciación de la anterior por el efecto retroalimentador de las expectativas. La tercera se derivaría del intento de los asalariados consistente en recuperar el salario real después de que alguna falla más esencial del sistema económico, que se traduce en la caída de la productividad media de la economía, impone un valor más bajo para la variable salarios⁴². Finalmente, la competencia existente entre los distintos grupos que componen el patrón trabajo, también puede ser causa de inflación; especialmente, cuando el grado de sindicalización es relativamente homogéneo pero las diferencias de productividad entre los distintos sectores productivos son pronunciadas.

⁴² La hipótesis de que la defensa del salario real puede ser causa de inflación fue avanzada inicialmente por Hicks (1975). En el contexto de una economía abierta, estas deficiencias son frecuentes y van normalmente asociadas a las caídas de los términos del intercambio. Un efecto similar sería provocado por una política de imprudente endeudamiento externo, que no logre convencer a los asalariados de que sus presupuestos reales deben ser mas bajos, de modo tal de generar el excedente de ahorros que permita afrontar el nivel más elevado de compromisos adquiridos con el exterior.

En todos los casos, exceptuando el primero, no hay ninguna razón de naturaleza estrictamente económica que asegure que el patrón salarios se dilate en relación directa con la evolución del nivel de empleo. Friedman está pues en lo cierto cuando procura afirmar la verticalidad de la curva de Phillips y su desplazamiento continuo en el diagrama de dos dimensiones de inflación-desempleo (ver gráfico 4). Sin embargo, a partir de Keynes, su explicación de este hallazgo empírico es cuestionable. La tasa natural de desempleo destrona la composición keynesiana de que los precios monetarios dependen del estado del patrón trabajo y del nivel de ocupación de la demanda efectiva. La doctrina de la escuela de Chicago sería aceptable, sin embargo, admitiendo algunas de las siguientes tres alternativas: primera, el desempleo modera la negociación sobre los salarios monetarios —lo cual parece tener ribetes de credibilidad—; segunda, se sustituye el patrón trabajo por el patrón oro —lo cual parece corresponder a una época histórica que habría concluido en 1931—; tercera, se acepta como verdadero el concepto de la tasa natural de desempleo sin pedir una explicación de él porque, tal como lo enseña la filosofía científica de Friedman, el criterio de validez de una teoría radica en su capacidad predictiva y no explicativa.

Teoría de los beneficios y distribución del ingreso

¿Cuál es la esencia de la teoría poskeynesiana del beneficio y la distribución del ingreso? Esquemáticamente podríamos decir que esta teoría se apoya en dos conceptos centrales. En primer lugar, se parte del enfoque del excedente correspondiente al pensamiento clásico: la economía produce anualmente un producto (e ingreso) neto por encima del consumo necesario para llevar a cabo dicha producción (consumo de capital fijo y circulante). En segundo lugar, también en conformidad con el planteo clásico, es el sistema de precios el que lleva implícita una cierta distribución

del ingreso, lo cual implica un valor para la tasa de beneficio y los salarios reales. Como se dijo más arriba, la innovación poskeynesiana consiste en haber propuesto una solución sustantiva para la indeterminación rraffiana: aquí es la tasa de beneficio la que gobierna el valor de los salarios reales; el salario real, pues, es el residuo que queda de la distribución del ingreso nacional una vez que quienes toman las decisiones de invertir dentro del sistema —los capitalistas— han satisfecho las demandas de inversión y consumo. Véanse primero las implicaciones de esta teoría del beneficio y la distribución, para analizar después el problema de la tasa de beneficio y la formación de los precios.

En una economía sin comercio exterior, funcionando a pleno empleo y donde los asalariados no ahorran, las igualdades e identidades contables son las siguientes:

$$Y = C + I \quad (1)$$

$$Y = w + P \quad (2)$$

$$I \cong S \quad (3)^{43}$$

luego:

$$C = w + c_p \cdot P \quad (4)$$

donde c_p es la proporción de los beneficios que los capitalistas separan para sus necesidades de consumo. Todas las variables se hallan medidas en unidades de salarios monetarios (unidades que, en este análisis, permanecen constantes).

Reemplazando (4) en (2):

$$Y = w + c_p \cdot P + I \quad (5)$$

⁴³ El sentido de la flecha de I hacia S denota la idea keynesiana de que la inversión es el determinante del ahorro.

Sin embargo, dado que

$$P - c_p \cdot P = S$$

tomando en cuenta la identidad (3)

$$I = (1 - c_p) P \quad (6)$$

y dividiendo ambos miembros por Y, será

$$\frac{I}{Y} = (1 - c_p) \frac{P}{Y}$$

Dado que $(1 - c_p) = s_p$ la propensión al ahorro de los capitalistas

$$\frac{I}{Y} \cdot \frac{1}{s_p} = \frac{P}{Y} \quad (7)$$

donde (7) se acerca a la idea poskeynesiana de la distribución: la participación de los beneficios en el ingreso debe satisfacer las propensiones de ahorro del conjunto capitalista y el valor de la relación inversión-producto ("incremental capital-output ratio"). Luego analizaremos cómo el valor interpretativo del modelo depende de la noción de que la relación I/Y es la variable independiente de todo el sistema⁴⁴.

Una formulación alternativa para (7) es:

$$\frac{I}{Y} \cdot \frac{1}{s_p} = \frac{Y - w}{Y} \quad (7')$$

Finalmente,

$$I \cdot \frac{1}{s_p} \cong Y - w \quad (8)$$

⁴⁴ Véase también la sección dedicada al crecimiento a largo plazo.

Donde ω es el salario real y E, empleo que se supone constante⁴⁵. Nuevamente aquí la flecha indica la dirección de causalidad: un aumento de la inversión y/o un aumento de la propensión al consumo, requerirán una variación de signo opuesto en el salario real. Esta caída del salario es la que permite la aparición del flujo de ahorros que hace consistentes los planes de inversión y las aspiraciones de consumo de los capitalistas con el producto neto que arroja la economía⁴⁶. La ecuación (8) indica asimismo, que los salarios son la variable de ajuste en este esquema de distribución de ingreso. Tal como lo sintetiza la conocida expresión kaleckiana, "los capitalistas ganan lo que gastan y los asalariados gastan lo que consiguen". Pero ¿cuál es la razón por la cual se postula la naturaleza residual del salario real? Simplemente por la mecánica implícita que posee el sistema de precios que aquí se halla planteado. En particular, porque los salarios monetarios están fijos y porque los capitalistas tienen una cierta flexibilidad para fijar sus márgenes de beneficio⁴⁷.

Los resultados anteriores en materia de distribución pueden ser comparados tanto con sus antecedentes más inmediatos en la teoría clásica como con su contrapartida neoclásica. Con respecto a la primera, se observa que en el

⁴⁵ El salario real resultaría de dividir el salario monetario por un índice general de precios. Este deflactor también debería afectar al término I en el primer miembro. Si se utilizara como índice de precios al representativo de la canasta de los asalariados, la inversión aparecería expresada en términos reales (físicos) de unidades de canasta.

⁴⁶ Como se ha admitido el supuesto de pleno empleo, el argumento implícito en (8) es el opuesto al del espíritu de la *Teoría general*... la ecuación dice que el mayor nivel de inversión debe tener su contrapartida por el lado del ahorro. Cuando hay capacidad ociosa, el gasto de inversión se transforma en un agente dinámico del empleo y no en un factor de caída del salario real.

⁴⁷ El tema "mark up" y competencia se halla analizado en la sección 3.

esquema de razonamiento poskeynesiano desaparece la idea de un salario natural que sería aplicable a grandes períodos de tiempo. Con respecto al pensamiento neoclásico, el contraste más fuerte es la ausencia de un salario de equilibrio determinado en el mercado de trabajo y compatible con el resto de los mercados. Una interpretación apresurada de estas diferencias podría llevar a pensar que, entonces, la teoría poskeynesiana del salario real sostiene que el valor de esta variable tiene un rango de oscilación casi infinito. Por otro lado, el análisis parece conducir a la conclusión de que no hay relación alguna entre la situación imperante en el mercado de trabajo y el salario real. La respuesta a ambos cuestionamientos es negativa.

En primer lugar, está claro que pueden aparecer ciertos niveles mínimos del salario real que deben ser tomados en cuenta por la tasa de beneficio; esto no sólo significa la idea de un mínimo de subsistencia, sino también que el patrón y calidad de vida de los asalariados pueden tener una influencia decisiva por el lado de la demanda. Pero, superados estos límites, la fijación del salario real y las restricciones en su crecimiento a largo plazo dependen de las necesidades de acumulación. Sobre este punto se volverá más adelante. En segundo lugar, la situación del mercado de trabajo también ejerce una cierta influencia en la determinación y evolución del salario real, aunque no reviste el carácter determinístico que le atribuye la teoría neoclásica por cuanto no se trata de un salario que iguale oferta y demanda. En condiciones de abundante subempleo y oferta casi ilimitada de mano de obra, los salarios reales tenderán a exhibir una tendencia al estancamiento. En el caso opuesto, una vez agotadas las reservas de mano de obra, los salarios reales crecen sólo cuando hay incremento de la productividad. Pero, precisamente estos aumentos son posibles porque desde el mercado de trabajo hay una presión alcista en los salarios monetarios, que será convalidada o no por la tasa de beneficio y los precios según la evolución del producto por hombre. En una pala-

bra, el planteo no implica ignorar la interconexión del mercado de trabajo con el proceso de fijación de salarios monetarios y con su correspondiente repercusión sobre los salarios reales; la diferencia radica en que la interpretación poskeynesiana integra los efectos del mercado dentro de otro mecanismo de determinación del salario real.

Véase por último la relación existente entre esta teoría de la distribución del ingreso y la formación de la tasa de beneficio. El problema se puede plantear de la forma siguiente: por un lado se ha argumentado que los salarios son la variable residual, porque los beneficios son la primera deducción que se hace del ingreso nacional. Por otro lado se ha visto que dicha distribución se hace efectiva a través de un sistema de precios que incluye una cierta tasa de beneficio. La pregunta es, entonces, ¿cuáles son los factores que gobiernan la tasa de beneficio? Obsérvese primero la formulación algebraica de la respuesta:

Si en la ecuación (7) se divide y multiplica el segundo miembro por K —el valor del capital usado en la producción—, se tiene:

$$\frac{I}{Y} \cdot \frac{1}{s_p} = \frac{P}{K} \cdot \frac{K}{Y} \quad (9)$$

donde $\frac{K}{Y}$ es la relación capital-producto que se designará convencionalmente con v .

Luego, repitiendo la misma operación en el primer miembro,

$$\frac{I}{K} \cdot \frac{K}{Y} \cdot \frac{1}{s_p} = \frac{P}{K} \cdot v \quad (10)$$

que se reduce a

$$\frac{I}{K} \cdot \frac{1}{s_p} = \frac{P}{K}$$

Como P/K es la tasa de beneficio π , la expresión final será

$$\frac{I}{K} \cdot \frac{1}{s_p} = \pi \quad (11)$$

Donde (11) provee una respuesta a la pregunta inicialmente planteada: la tasa de beneficio tenderá a ajustarse a los requerimientos que imponga la formación de capital de la economía (asumiendo que la propensión al consumo de los capitalistas sea relativamente constante a través del tiempo). Suponiendo asimismo, como se verá posteriormente, en la sección 3 de este capítulo, que I/K tiene una determinación independiente de los precios en el sendero de crecimiento equilibrado, la interpretación que corresponde hacer es que la tasa de beneficio, mediante su acción a través del sistema de precios y su relación inversa con el salario real, brinda la suficiente flexibilidad como para generar el volumen de ahorros compatible con la formación de capital. Si la economía logra ubicarse en este sendero de ahorro y acumulación, el crecimiento de los salarios reales queda atado a la evolución de la productividad media y la distribución funcional del ingreso permanecerá constante.

Competencia y beneficios

El último punto que queda por explorar es la relación entre la tasa de beneficio y la noción de competencia que subyace al análisis. Este es un tema que presenta diversos ángulos de enfoque. Se analizará aquí uno solo de ellos: el sistema de precios que se ha venido usando no implica la negación del funcionamiento competitivo ni un desconocimiento total de la influencia del mercado.

Es hoy un lugar bastante común en la literatura sobre inflación y formación de precios en economías industria-

les, presuponer la existencia de la regla del "full cost pricing". De aquí se sigue que las firmas son fijadoras de precios a través del conocido principio del "mark up" sobre costos primos. Dada la analogía formal entre la tasa de beneficio en el sistema de precios de producción y el "mark up", se cree erróneamente a veces que el razonamiento poskeynesiano se apoya en un modelo de fijación de precios que sólo resulta válido en condiciones de ausencia o trabas a la competencia. Luego, todas las propiedades analizadas serían aplicables al caso teóricamente más restringido de existencia de un cierto grado de monopolio en las distintas actividades productivas. Por otra parte, la implicación que se deduce es que la teoría neoclásica de los precios sigue siendo la adecuada cuando se postula el predominio de la competitividad en los mercados.

La interpretación arriba comentada es teóricamente equivocada y la fuente del error es doble: por un lado, porque se asimila inmediatamente la tasa de beneficio de largo plazo con el mecanismo del "mark up"; por otro lado, porque se identifica la noción de libre competencia con la del mercado poblado por un número de agentes infinitamente pequeños que se comportan como tomadores de precios.

Véase cada uno de estos aspectos separadamente. En principio, y como aproximación al problema, es válido sostener que la formación concreta de la tasa general de beneficios comienza a partir del establecimiento de "mark up" sobre costos primos que fijan las firmas individualmente. Ciertamente, estas reglas de formación de precios no son independientes del grado de monopolio existente en cada rama; situación que las firmas procurarán aprovechar a fondo, por cuanto su propósito es la obtención del máximo beneficio. En segundo lugar, tal como lo prueba la literatura empírica, este nivel de "mark up", y aun más el beneficio neto obtenido por cada firma, no es independiente de la situación de demanda u oferta excedente que caracteriza a cada mercado en particular. Sin embargo, e

independientemente del hecho de que cada firma impute subjetivamente una tasa de beneficio, es obvio que cuando se considera al conjunto de sectores productivos en su totalidad, estas tasas individuales no son inmunes a la acción de la competencia. De esta forma, la presencia de competencia, puesta en acción por el principio de la libre movilidad del capital entre actividades productivas, tiende a eliminar las barreras a la entrada y presiona convergentemente a distintos "mark ups" sectoriales hacia la tasa general de beneficios. Consecuentemente, el sistema de precios en su conjunto, empujado por las mismas fuerzas, tiende a generar una tasa única de beneficio en todos los sectores, que da lugar a las propiedades que se ha analizado en las secciones anteriores.

El mecanismo descrito no implica un total abandono de las fuerzas de la oferta y la demanda. Precisamente, el estado particular de los mercados va emitiendo señales de abundancia o escasez relativa esenciales para la asignación de recursos, y que repercuten respectivamente sobre el nivel del "mark up" en cada actividad particular. Sin embargo, en el largo periodo, cuando la competencia y la movilidad del capital ejercen su acción, todo el sistema de precios gravita alrededor de la formación de la tasa promedio de beneficios. Para expresarlo en términos de un conocido párrafo de Smith:

El precio natural (...) es como si fuese el precio central, hacia el cual los precios de todas las mercancías están continuamente gravitando. Diferentes accidentes pueden algunas veces mantener los precios suspendidos por encima de aquél, y otras veces forzarlos a estar por debajo. Pero cualesquiera sean los obstáculos que dificultan que aquellos se establezcan alrededor de este centro de reposo, los precios están continuamente convergiendo hacia él (Adam Smith: *An Inquiry into the Nature and Causes of the Wealth of Nations*, Methuen, Londres, 1965, pág. 65, citado por Eatwell, 1982, pág. 205).

Luego, aparece así claramente que no hay oposición entre el sistema de precios clásico, sraffiano y poskeyne-

siano y la ley de la oferta y la demanda. Uno y otro término aparecen contradictorios sólo cuando se los mira desde la perspectiva neoclásica, porque allí la oferta y la demanda representan los instrumentos para construir otra teoría de los precios.

Análogamente, la difundida teoría de los precios basada en la oferta y la demanda ha llevado a creer que el mecanismo de fijación de precios a partir del "mark up" presupone la limitación de la competencia de los mercados. Ocurre que dicha teoría requiere el supuesto del "agente tomador de precios" para sostener un concepto de equilibrio competitivo que elude el análisis de cómo se determina la tasa uniforme de beneficio. De esta manera la idea de firmas fijadoras de precios parece extrañamente opuesta al paradigma competitivo de pequeñas firmas que toman precios y adaptan cantidades. Sin embargo, si se observa que la fuerza principal de la competencia remite al establecimiento de una tasa uniforme de beneficio, se entiende más fácilmente cómo las discrepancias de los "mark ups" sectoriales y los diferentes grados de monopolio que puedan existir en cada mercado, están en un proceso de continua erosión, debido a la movilidad del capital.

Como lo explica un autor:

Es la interacción entre las firmas dentro del sector corporizado, no el mundo neoclásico de "pequeñas firmas", aquello que mejor se aproxima al supuesto de una tasa uniforme de beneficio en la teoría general de los precios. El desarrollo de la competencia en este sentido es una parte integral del desarrollo del modo capitalista de producción. El capital está siempre a la búsqueda de su recompensa más alta en todas las etapas de desarrollo capitalista. El hecho que sea la corporación moderna más que el capitalista independiente quien persigue esta búsqueda hoy en día, no implica de ninguna manera una disminución de la competencia en la economía capitalista. Asimismo, el hecho de que la libertad de movimiento de unidades grandes de capital limita severamente el espacio operativo de las pequeñas firmas, tampoco implica una declinación de la competencia históricamente. En contraste con la visión neoclásica, la

libre movilidad del capital no es sinónimo de la habilidad de las pequeñas firmas de moverse a través de la economía (...) Independientemente de los casos aislados de monopolios que puedan existir en todas las etapas del desarrollo capitalista y entre todos los tamaños y clases de firmas, parece claro que las grandes firmas que dominan el proceso económico no pueden ser en general caracterizadas de esa forma, porque dicho proceso es altamente competitivo (J. A. Clifton: "Competition and the Evolution of the Capitalist Mode of Production", *Cambridge Journal of Economics*, 1977, pág. 150, citado por Eatwell, 1982, pág. 218).

En síntesis, las propiedades de la tasa de beneficio que se han analizado y su correspondiente sistema de precios no dependen de la existencia de un capitalismo monopólico de grandes firmas y falta de competitividad. En particular, el carácter residual de los salarios y la teoría de la distribución del ingreso no se explican pues por deficiencias en los mecanismos del mercado, sino por la posición peculiar que ocupan en el proceso de producción quienes mandan los recursos de inversión en economías de base capitalista, sujetas al principio de la competencia.

3. Crecimiento, empleo y demanda efectiva

Se concluirá la presentación del planteo poskeynesiano discutiendo brevemente algunos aspectos referidos al nivel del empleo. Conviene separar aquí el análisis de largo plazo de aquel que se ocupa del fenómeno de corto plazo (por ejemplo, cuando la capacidad productiva del sistema se mantiene constante). Se comenzará por el análisis de largo plazo.

Crecimiento económico, empleo y salarios reales de largo plazo

En la presentación que se hizo sobre el problema de la distribución se había razonado a partir del supuesto de

que el nivel de empleo para el período de análisis permanecía constante. Se vio además que la resolución de la tasa de beneficio implicaba añadir —en cada período— un cierto stock de capital a la economía (que se había designado como I/K). Es decir, suponiendo que la propensión al consumo de los capitalistas es constante, los cambios en la tasa de beneficio se reflejan en el ritmo de formación del capital⁴⁸. Se dijo asimismo que el valor interpretativo del modelo depende del hecho de que I/K tenga una determinación independiente del sistema de precios y distribución.

En la literatura convencional que trata sobre la teoría del conocimiento económico, la identificación de una tasa I/K como dato exógeno al cual la economía debería ajustarse para producir un sendero de crecimiento de equilibrio, fue planteada inicialmente por Harrod. La expresión de la tasa natural de Harrod es la siguiente:

$$\frac{I}{K} = \dot{L} + \dot{A}(t)$$

donde \dot{L} es el crecimiento de la fuerza de trabajo y $A(t)$ el ritmo del progreso técnico, el cual es una función del transcurso del tiempo.

Luego, reemplazando en la expresión de la tasa de beneficio, resulta

$$\pi = \frac{[\dot{L} + \dot{A}(t)]}{s_p}$$

⁴⁸ Intuitivamente la idea es simple: la tasa de beneficio fijada individualmente por cada una de las firmas en los distintos sectores productivos, permite retener, en el agregado, el volumen total de beneficios que serán destinados a la inversión. La analogía en términos físicos no es, sin embargo, estricta. Los cambios en la tasa de beneficio influyen sobre la valuación de los bienes de capital y, en particular, la relación I/K no es independiente de π .

Combinando la lectura de ambas expresiones puede deducirse lo siguiente: en ausencia de progreso técnico, la formación de capital —y el valor tendencial al cual debe ajustarse la tasa de beneficio— debe igualarse al crecimiento de la oferta de trabajo. De esta forma, si inicialmente la economía parte de una situación de pleno empleo, el crecimiento a largo plazo también se desenvolvería en un sendero de ocupación plena. La tasa de beneficio, los salarios reales y la distribución del ingreso se mantendrían constantes y sus valores respectivos serían los compatibles con la plena ocupación. Alternativamente, si se partiese de una situación de oferta abundante de trabajo, la absorción del excedente de mano de obra haría necesario aumentar el ritmo de formación de capital a través de una caída de los salarios reales. En este caso, la escasez de capital relativa a la dotación de mano de obra sería el factor limitativo del pleno empleo.

Cuando se considera al progreso técnico —tomemos el caso de cambio técnico neutral—, la formación de capital compatible con el pleno empleo disminuye: $I/K - \dot{A}(t)$. Como consecuencia del aumento de productividad, la economía ingresaría en un sendero de crecimiento con una tasa de beneficio creciente, cuya tendencia habría de mantenerse mientras el flujo de progreso técnico mantuviese su ritmo. En un contexto de oferta abundante de mano de obra, ese sería el principal mecanismo que aceleraría la absorción de trabajo, manteniendo salarios constantes en el largo plazo. Por el contrario, cuando la situación inicial es de pleno empleo, el progreso técnico se traduciría en aumentos de salarios reales. La presión constante de los salarios monetarios ayudaría a la obtención de este resultado. En este caso, el alza de los salarios reales no implicaría un descenso de la tasa de beneficio por cuanto $\dot{A}(t)$ actúa como un factor de compensación. Luego, el sendero de largo plazo estaría caracterizado por una distribución funcional del ingreso constante y tasa de beneficio igualmente constante a lo largo del tiempo.

Las distintas alternativas comentadas no deben ser consideradas como una demostración de que el crecimiento de una economía capitalista en el largo plazo siempre tiende al pleno empleo y de que el progreso técnico se traduce en aumentos de salarios reales. Existen fuerzas que tienden a desestabilizar este curso de desarrollo equilibrado. La inversión puede adelantarse o retrasarse con respecto a los requerimientos impuestos por la tasa natural. Por ejemplo, el cambio técnico que automáticamente permite disponer de mayores recursos de inversión, podría traducirse no en un aumento de la capacidad instalada sino en una reducción del nivel de empleo. Este fenómeno de desempleo tecnológico ocurriría toda vez que no se mantuviera una proporción creciente de recursos de inversión (en relación con el producto total).

Más allá de la existencia de casos particulares que no corresponden al sendero de crecimiento equilibrado —y cuyo examen detallado corresponde a la teoría del crecimiento económico de largo plazo—, lo que interesa hacer notar aquí es que el análisis poskeynesiano de la distribución del ingreso está ligado orgánicamente al proceso de acumulación.

En particular, podrían extraerse las siguientes conclusiones con referencia al problema del nivel y evolución de los salarios reales: primero, si se admite la noción de tasa natural de crecimiento, existirá un salario real que resulta consistente con un sendero de crecimiento equilibrado; segundo, la generación de este sendero y, consecuentemente, la formación de este salario real de largo plazo (y su evolución) no son automáticas. Retrasos en el ritmo de progreso técnico, procesos de sobre o subinversión son frecuentes en la economía capitalista. Por tanto, si bien es posible identificar y postular la existencia de un nivel de salario real congruente con el desplazamiento armónico a largo plazo, este concepto no implica la presencia de mecanismos de autocorrección que ubiquen necesariamente a todo el sistema sobre dicho sendero de crecimen-

to. Es por ello que la noción de salario real de equilibrio tiene en el análisis poskeynesiano, una entidad idéntica al concepto de crecimiento balanceado: la economía puede aproximarse y aun ubicarse sobre este sendero, pero éste es sólo un estado posible entre distintas posiciones de desequilibrio. Finalmente entonces, se concluye que el proceso de determinación del salario real en cada período, no corresponde a la resultante de fuerzas que tienden necesariamente al equilibrio —tal como se concluye en el sistema de precios y cantidades neoclásicas—. En síntesis, el salario real no es la variable que ajusta el nivel de ocupación, sino tan sólo el que emerge de la necesidad impuesta por el proceso de acumulación.

Demanda efectiva y salarios reales

A lo largo del análisis precedente se ha trabajado con el supuesto de que el nivel de empleo y el ingreso real de la economía están dados y de que ambas variables se ubican en el nivel correspondiente al de plena utilización de los recursos. Es necesario ahora levantar esta restricción e investigar las posibles fluctuaciones del salario real que acompañan a los cambios en el nivel de empleo.

El problema bajo consideración requiere examinar dos aspectos. El primero es el de los determinantes del empleo (y el ingreso) a corto plazo. El segundo es el de los cambios que se producirían en el salario real en el intervalo comprendido entre el empleo pleno y cualquier punto anterior a éste. En particular, interesa discutir cuáles serían los mecanismos que, dentro del razonamiento aquí utilizado, generan la caída del empleo y cuáles son los nexos entre estos cambios y las variaciones en el salario real.

Comiencese por el primero de los aspectos señalados. El modelo puede construirse de la forma siguiente: se supone que para cada nivel de empleo y grado de utilización de la capacidad instalada, la economía tiene su respec-

tiva matriz de insumo-producto —por ejemplo, las filas de la matriz representan la estructura de costos de cada una de las industrias del sistema, especificada para un nivel de producción unitario. Lo anterior significa que para cada nivel de empleo la economía produce un vector de mercancías físicas, valuadas con el sistema de precios que se ha usado hasta aquí, que componen el producto e ingreso nacional (éste resulta de multiplicar el producto neto unitario por el volumen de producción total). Introdúzcase inicialmente un supuesto simplificador que luego se habrá de levantar: los coeficientes técnicos de las matrices de producción son tales, que el producto neto se mantiene constante para cualquier nivel de oferta; esto equivale a suponer que el sistema productivo se halla en un estado de rendimientos constantes a escala. Para comenzar el análisis también se debe considerar que hay otros datos del modelo que están dados; en particular, los salarios monetarios están dados, la oferta monetaria se adapta al nivel de aquéllos y la posible discrepancia de las tasas sectoriales de "mark up" viene siendo eliminada por la competencia, emergiendo así una tasa de beneficio homogénea que se mantiene constante durante el período bajo análisis. La incógnita es, como se dijo inicialmente, la determinación del nivel de empleo (e ingreso nacional).

La solución del problema encuentra su respuesta en el principio de la demanda efectiva: el sistema productivo está dispuesto a entregar el volumen de oferta correspondiente al nivel de demanda que recibe. El gasto determina la oferta y con ella se establece el respectivo valor del producto y el nivel de ocupación. En particular, el nivel de la inversión es la variable independiente, porque el consumo agregado está en relación directa con el nivel de ingreso: el consumo de los capitalistas representa una cierta proporción del volumen total de beneficios y el consumo de los asalariados depende sólo del nivel de empleo cuando los salarios reales son constantes (después se discutirá por qué los salarios, bajo los supuestos que aquí se manejan, permanecen constantes).

El empleo y el ingreso nacional dependen de la inversión, pero ¿cuáles son los factores que influyen sobre el nivel de ésta? Desde Keynes en adelante, los elementos tradicionalmente considerados han sido: la eficiencia marginal del capital en relación con el nivel de la tasa de interés, el estado de las expectativas y, más generalmente, todos aquellos difusos elementos que convergen sobre el "espíritu" de los inversores.

Dado que el gasto genera el producto, se sigue que la inversión genera automáticamente el flujo de ahorros. Sin embargo, esta igualdad entre ahorro e inversión es válida cuando es formulada en términos ex-post, porque es una identidad contable. El volumen de ahorros que las firmas retienen en forma de beneficios mediante la imposición del "mark up" prevaleciente en el mercado particular en que actúan, corresponde a la inversión que el agregado de las firmas llevó a cabo en el período anterior. El nivel de inversión de cada período sólo puede financiarse con ahorros del período anterior, cuando la economía en su conjunto se encuentra sobre un sendero de formación de capital estable, donde año tras año la corriente de inversión es continua y donde prevalece, por así decirlo, perfecta certidumbre con respecto al futuro. Sin embargo, esta posibilidad no es la única. El nivel de inversiones en forma ex-ante lo deciden las firmas con arreglo a expectativas sobre rendimientos futuros (y estos retornos esperados no tienen por qué coincidir con la tasa de beneficio que surge ex-post y del resultado de sus balances). Luego, la inversión planeada es independiente del ahorro. Para llevar a cabo sus planes de inversión todo lo que necesitan las empresas es disponer de recursos y tener posibilidad de orientar su empleo. Y esto implica que tengan acceso a las fuentes de liquidez: el crédito. El sistema financiero, y su característica única de crear dinero mediante el simple intercambio de deudas, es el que ajusta elásticamente la oferta de liquidez a la demanda correspondiente. Sin embargo, la disponibilidad de crédito es condición necesaria pero no suficiente para garantizar un cierto volumen de

inversión. La realización efectiva de las decisiones de invertir depende en último término de expectativas de tasas de retorno, esto es, de una evaluación subjetiva con respecto al futuro; el manejo de la tasa de interés y el crédito pueden ayudar a corregir de manera optimista el estado de aquéllas. Sin embargo, no se trata de instrumentos omnipotentes. La política monetaria no puede modificar la esencia del mecanismo que gobierna las decisiones de invertir, aunque dispone de herramientas para estimularlas.

Se concluye entonces que el nivel de empleo y el ingreso dependen de la inversión. Pero como ésta se halla influida por el conjunto de factores mencionados, los cuales son de difícil control, se sigue que los niveles de empleo e ingreso tienen una inestabilidad intrínseca. Que el factor principal de inestabilidad en el empleo es la incertidumbre asociada al futuro y que envuelve el complejo mecanismo de toma de decisiones en una economía capitalista, parece ser una de las lecciones principales de la *Teoría general*... Al recorrer el camino analítico que lo lleva a demostrar esta proposición, Keynes deriva asimismo una importante conclusión: no existen mecanismos endógenos al funcionamiento de una economía libre de todo tipo de controles que aseguren el pleno empleo. Esto puede observarse claramente también en el esquema de razonamiento que hemos planteado. La carencia de demanda efectiva disminuye la ocupación y el ingreso. Hay oferta excedente en el mercado de trabajo (y capacidad ociosa), mientras que los precios relativos y el nivel general de precios se mantienen constantes. Tal cómo se ha visto al discutir la unidad de salarios, la reducción del salario monetario no representa ninguna ayuda: sólo traslada el nivel general de precios⁴⁹. Tampoco tiene por qué cambiar el salario real. Si efectivamente éste cayese como producto de un aumento de la

⁴⁹ Habría quizás sólo una excepción: el efecto riqueza que se deriva de la disminución de los precios.

tasa de beneficio (siendo éste el único mecanismo que podría provocar una disminución de los salarios), la inversión aumentaría, pero con caídas en el consumo agregado, dejando el empleo total intacto. En síntesis, el sistema económico permanecería en una situación de desempleo y con un nivel de producto inferior a la capacidad productiva potencial, sin posibilidades automáticas de recuperación.

Véase ahora el segundo problema: ¿cuál es el movimiento de los salarios reales en el corto plazo? Se ha postulado que bajo el supuesto de rendimientos constantes el principio de la demanda efectiva regula el nivel de empleo y el producto sin afectar el valor del salario real. La economía se traslada, a través de una serie de coeficientes técnicos que suponen un nivel constante de producto por hombre. Los precios relativos y la distribución del ingreso no se alteran, aún cuando el nivel de ocupación sea fluctuante en el corto plazo. Si se abandona el supuesto de rendimientos constantes, los precios relativos (y los salarios reales) no permanecerán invariados, pero la esencia del mecanismo que se ha presentado es la misma. Considérese, por ejemplo, el caso donde el producto por hombre ocupado es decreciente conforme aumenta la ocupación: ¿qué ocurre con la distribución del ingreso y los salarios reales cuando, en dicho contexto, la demanda efectiva aumenta la ocupación? Como los salarios monetarios están fijos y el incremento del empleo se halla asociado a costos crecientes, la recuperación del nivel de actividad provoca una caída del salario real. Por una parte, los precios relativos varían conforme se alteran (empeoran) las condiciones técnicas. Por otra parte, la preservación de la tasa de beneficio en una situación donde la productividad (marginal) es decreciente, determina el ajuste (a la baja) del salario real. Esta variable se desplaza así anticíclicamente. (Es obvio que en el caso de considerar rendimientos crecientes, el movimiento de los salarios será pro cíclico). Estos movimientos del salario real —provocados por el cambio de los precios relativos—

permiten igualar, siempre en forma ex-post, el ahorro y la inversión en distintos niveles de ingreso y ocupación total.

Para finalizar esta sección y con el propósito de resumir las conclusiones con respecto al punto aquí discutido, se examinará más en detalle el caso de empleo y salarios moviéndose en direcciones opuestas. Como se observa, el análisis se aproxima al ajuste neoclásico. Sin embargo, la semejanza es más bien de orden formal. En principio, está claro que cuando se abandona el supuesto de rendimientos constantes, la demanda influye sobre las condiciones técnicas y éstas sobre los precios relativos. ¿Significa ésto que, subrepticamente al menos, se filtra en el análisis una teoría de los precios determinados por oferta y demanda? La respuesta es negativa. Y la razón primordial es aquélla que se había identificado con la esencia del planteo poskeynesiano: la síntesis entre el principio de la demanda efectiva y la teoría clásica de los precios. Véase cómo se puede utilizar este concepto para responder a la objeción de que los precios y la distribución no son las resultantes de la oferta y la demanda. La explicación es doble. Primero, el sistema de precios que se está considerando, aún para el caso de rendimientos no constantes, contiene una distribución del ingreso para todos y cada uno de los niveles de empleo. En particular, ello significa que los distintos valores del salario real son perfectamente consistentes con el "equilibrio" aun cuando exista desempleo. Esto no es así en el esquema neoclásico. Segundo, esta distribución del ingreso, que varía conforme cambia el volumen de empleo, permite la igualación ex-post de la inversión y el ahorro. Ello implica que sólo cuando se ha alcanzado el punto de pleno empleo, se requiere un aumento del ahorro como condición previa para el aumento de la inversión. En síntesis, todo el modelo que se ha manejado se apoya en un razonamiento cuya premisa central es la siguiente: la teoría de los precios es independiente de la "teoría de las cantidades".

CAPITULO IV

SALARIOS, EMPLEO Y POLITICA ECONOMICA

El análisis desarrollado hasta aquí ha permitido observar cómo las explicaciones sobre la determinación del salario forman parte de esquemas teóricos más generales. Hemos visto asimismo que las dos grandes corrientes de pensamiento examinadas —la vertiente neoclásica y el paradigma poskeynesiano (con su correspondiente origen clásico)— constituyen modelos autocontenidos con escasos puntos de contacto, dado que parten de premisas diferentes.

El propósito de este capítulo final del trabajo es doble. Por un lado se intenta derivar las conclusiones que en materia de política económica se corresponden con los modelos teóricos presentados. Por otro lado, se procurará avanzar algunas reflexiones sobre el mecanismo de la formación del salario real en el caso particular de la economía argentina.

Los contenidos están organizados de la siguientes forma: en el primer punto se plantean las implicaciones instrumentales referidas al manejo de la política económica que se desprenden del modelo neoclásico y de la alternativa explicación poskeynesiana. En cierto sentido, esta tarea no es más que una síntesis y recapitulación de una serie de puntos que han sido avanzados en forma más o menos explícita a lo largo del análisis. En el segundo punto se ingresa en un terreno que deliberadamente se había descuidado en los capítulos precedentes, debido a que el análisis hizo referencia al caso de una economía sin comercio exterior.

Se abandonará ahora esta simplificación y se observará cómo la incorporación de los efectos asociados al balance de pagos tiene repercusiones importantes sobre la determinación del salario. Finalmente, en el punto tercero, se intentará concluir con algunas reflexiones que destacan la conexión entre el modelo de economía abierta que se presenta y la formación del salario real en el caso argentino.

1. La economía cerrada

Las respuestas del enfoque neoclásico

Las recomendaciones de política económica en materia de salarios y empleo que se sustentan en el modelo neoclásico privilegian la idea central sobre la que se apoya toda la teoría: los salarios y el empleo conforman un capítulo cuyo eje se relaciona con el equilibrio del mercado de trabajo. Luego, si este mercado opera con suficiente flexibilidad y libre de intervenciones institucionales —sindicatos, empresas o el propio Estado— las fuerzas de la oferta y la demanda producirán un salario real compatible con la ocupación plena. Estrictamente, este mecanismo no requiere la existencia de salarios nominales que fluctúen simétricamente en forma ascendente y descendente. En el contexto de una economía inflacionaria, la flexibilidad requerida para la variable salario real se obtiene por la simple disminución del ritmo de aumento de los salarios monetarios cuando el desempleo aumenta.

Dado que el mercado de trabajo se encarga de producir (automáticamente) el nivel de salarios y empleo de equilibrio, corresponde preguntarse cuál es el papel que le cabe desempeñar a la política económica en este modelo. La respuesta ofrecida por las dos principales corrientes monetaristas —la de las expectativas racionales y la más tradicional de corte friedmaniano— es bastante clara. Para la primera, cualquier intento de regulación de la actividad

económica mediante el manejo de la demanda agregada resulta inútil. Los agentes individuales conocen el modelo real bajo el cual funciona el conjunto de la economía —el cual no es otro que el modelo walrasiano de equilibrio general— tornando estéril el esfuerzo de las autoridades por incrementar el nivel de actividad. Así, las expectativas racionales descuentan cuál habrá de ser el comportamiento efectivo de la economía y todo intento de estabilización se reduce a cambios en los precios y salarios monetarios. En otros términos, los así llamados nuevos economistas clásicos, reintroducen el principio de la Ley de Say y el equilibrio permanente del nivel de ocupación en puntos que se aproximan permanentemente al del pleno empleo. Luego, en el mejor de los casos, la política económica en materia de mercado de trabajo y salarios deberá desarrollar el ordenamiento legal e institucional a efectos de aproximar el funcionamiento de aquel a uno de libre competencia.

Para los adherentes a la escuela de Chicago, el mecanismo de explicación es algo diferente, aunque conduce a conclusiones análogas a las del caso anterior. Su punto de partida es de naturaleza casi empírica: la existencia de una fuerte correlación entre los movimientos de la cantidad de dinero y el ingreso monetario total. A esta observación se le impone una explicación teórica —la teoría cualitativa del dinero— la cual postula una relación de causalidad para la correlación estadística observada: los cambios en la cantidad de dinero explican los desplazamientos registrados en el ingreso nominal. Hay ciertos retrasos, que además no son constantes a lo largo del tiempo, en el movimiento de ambos agregados. Por otra parte, se sostiene que algunas veces los cambios en la cantidad de dinero repercuten sobre el ingreso real y otras tienen un impacto directo sobre el nivel de precios monetarios. Sin embargo, a largo plazo, como el sistema de variables reales se halla siempre en equilibrio, los aumentos en la cantidad de dinero, inducidos por la necesidad política de conceder pleno empleo, terminan acelerando el ritmo de inflación mientras que el mercado de trabajo siempre se mueve alrededor de su tasa

natural de desempleo. Se concluye así que la política monetaria activa es un instrumento efectivo pero no debe procurarse a través de ella el "fine tuning" de la economía. La regla práctica de política económica es sencilla: un crecimiento estable de la oferta de dinero que se aproxime al aumento de la productividad real. De esta manera se brinda la oportunidad a los agentes económicos de formular sus expectativas de precios y salarios monetarios en relación con un crecimiento ordenado de la cantidad de dinero. Sin embargo, una vez que las expectativas inflacionarias han cobrado cierta autonomía, el remedio que se impone es la adopción del procedimiento inverso al que llevó a la generación de las mismas. Si las autoridades monetarias han sido capaces de aumentar el empleo por encima del nivel compatible con el equilibrio del mercado de trabajo mediante la imposición de mayor ritmo de inflación, se sigue que la atenuación de expectativas requiere una tasa de desempleo mayor que la tasa natural. En síntesis, el fenómeno inflacionario, en la perspectiva de Friedman, es de naturaleza estrictamente monetaria. Como el sistema económico se autorregula en todos sus aspectos —las variables reales están en equilibrio— excepto en lo que hace a la cantidad de dinero (por cuanto su oferta es función de la conducta del Banco Central), se concluye que la política económica debe centrarse esencialmente alrededor de un adecuado manejo monetario.

La política fiscal, por otra parte, pierde en este esquema toda preeminencia, salvo en un doble sentido. En primer lugar, la magnitud del déficit repercute inexorablemente sobre la política monetaria: sea a través de su impacto sobre la tasa de interés, lo cual puede influir negativamente sobre los planes de inversión de los particulares ("crowding out"); o bien, a través de un cambio en la base de dinero cuando se recurre a financiamiento crediticio del desequilibrio fiscal. En segundo lugar, la acción del Estado debe tener límites compatibles con los principios que gobiernan la asignación de recursos. Dado que se parte del supuesto de que los agentes individuales sujetan su lógica de conduc-

ta a reglas de eficiencia económica que derivan de la disciplina del mercado, la actividad del Estado debe circunscribirse a aquellas esferas donde el mecanismo del mercado no asegure el uso óptimo de los recursos (economías externas, el caso de bienes públicos, etcétera). En consecuencia, existe un doble conjunto de razones —la repercusión monetaria del déficit y los criterios de asignación de recursos— que requieren mantener bajo vigilancia permanente la acción de las políticas públicas debido a su posible influencia perturbadora sobre el mecanismo de la economía de mercado.

Los lineamientos de la política económica de aquellas escuelas que en términos generales se definen como monetaristas, no agotan el espectro de posiciones del neoclasicismo. Notoriamente se halla ausente de la descripción anterior el programa de la "gran síntesis neoclásica". A diferencia de la Escuela de Chicago y las expectativas racionales, la síntesis neoclásica no rechaza la lección keynesiana de equilibrio con desempleo; una de las razones que subyace detrás de dicha aceptación es el supuesto de que los salarios son rígidos. El reconocimiento de este supuesto —y con ello sus implicaciones para el manejo de la demanda agregada— no conduce a la negación de los fundamentos teóricos neoclásicos. Es decir, las productividades marginales de los factores regulan la distribución del ingreso, y los precios (tanto de factores como de bienes) se forman por oferta y demanda. En otros términos, la posición adoptada con respecto a la teoría del valor y la distribución que descansa en la base del programa de la "gran síntesis", es el factor que define su identificación neoclásica. Sin embargo, estos elementos no necesitan hacerse explícitos en el terreno más práctico de formulación de la política económica. El empleo se regula a través del manejo de la demanda agregada; la política fiscal y la política monetaria son los instrumentos. Se acepta también que el precio del pleno empleo puede ser la inflación creciente, por cuanto la unidad de salarios puede desplazarse hacia arriba cuando se acerca al punto de ocupación plena. Asimismo, este aumen-

to de precios es el necesario para igualar el nivel del salario real con la productividad marginal de pleno empleo. Una vez que se alcanza este punto, todas las propiedades del equilibrio neoclásico se hallan nuevamente reinstaladas. Esta característica de la síntesis neoclásica, su flexibilidad teórica para incorporar el principio de la demanda efectiva con la productividad marginal, tiene importantes consecuencias para el debate político e ideológico. Por un lado, su parentesco keynesiano no le inhibe aceptar una dosis de intervencionismo sano, dado que se acepta explícitamente la importancia política del pleno empleo. Por otro lado, su anclaje en la teoría de los precios y la distribución basados en el principio de la productividad marginal, elimina la necesidad de proveer una explicación alternativa sobre el origen del beneficio. Sumadas ambas propiedades, se obtiene una defensa bastante atractiva para la idea del Estado Benefactor y de las relaciones sociales que pueden tejerse alrededor de él.

Los instrumentos poskeynesianos

Finalmente, corresponde señalar los elementos principales que conforman la aproximación poskeynesiana en materia de política de empleo y salarios. En principio, es posible identificar cierta similitud de posiciones entre el planteo keynesiano (de la síntesis neoclásica) y la argumentación poskeynesiana: el empleo y el nivel de ingreso pueden manipularse mediante una adecuada combinación de medidas que influyan sobre la demanda agregada. Aun respecto de este punto se detectan ciertas diferencias de opinión, algunas de carácter empírico y que no tienen inmediata relevancia teórica. Los economistas poskeynesianos asumen generalmente que la política monetaria es un instrumento poco efectivo para la regulación del nivel de actividad; en este sentido, sus razones parecerían acercarse bastante a los exponentes de la Escuela de Chicago. En ambos

casos se presupone la dificultad de calibrar con estimable precisión econométrica el impacto de la expansión de la cantidad de dinero sobre el producto real. Algunos autores poskeynesianos —Kaldor, por ejemplo— esgrimen motivos diferentes que ponen de manifiesto aristas más ásperas. Se sostiene que los cambios en la cantidad de dinero resultan normalmente neutralizados por movimientos compensadores en el coeficiente de liquidez global y, en último término, se acepta la idea de que en economías donde el dinero se crea por crédito, la oferta monetaria resulta determinada por la demanda de liquidez. Sin embargo, aun en las versiones más radicales del poskeynesianismo, se admite la existencia de una relación inversa entre el nivel de la tasa de interés y el comportamiento de la inversión.

Las diferencias más notorias se observan en los tópicos de fijación de salarios y precios. El punto de partida para las reglas de formación de precios es el principio del “mark up” sobre salarios monetarios. En cuanto a la derivación de los salarios, se parte de la premisa (de carácter institucional) de que éstos se determinan a través de procesos de negociación colectiva que establecen las remuneraciones monetarias. En contraste con las explicaciones del tipo de curva de Phillips tradicional, en los modelos poskeynesianos los salarios monetarios son una función de un salario real objetivo que los sindicatos adoptarían como base para su negociación (a su vez, este salario real objetivo dependería de la evolución a largo plazo de la productividad media de la economía). Luego, en cada instancia de negociación salarial, los aumentos requeridos de los salarios monetarios se ajustan a los cambios en el salario real objetivo y la inflación pasada⁵⁰. Bajo condiciones de “mark up” constante, el salario real efectivo coincidirá con el que se tiene como objetivo, dependiendo o no del aumento

⁵⁰ Ello ocurre básicamente en el modelo de la New Cambridge School; una de sus características, tal como se anota en el texto, es la no inclusión de las expectativas de precios en la formación del salario monetario del período corriente.

de la productividad media de la economía. En otros términos, las negociaciones salariales se entablan sobre la base de salarios monetarios, pero bajo la hipótesis de que los sindicatos procuran defender un cierto nivel de salario real⁵¹. En función de lo anterior, las sugerencias prácticas contenidas en algunas versiones de los modelos poskeynesianos son particularmente escépticas sobre la eficacia de las políticas de ingresos. Se sostiene que en ciertos casos estas políticas, u otras de corte similar, pueden dar resultados en el corto plazo. Sin embargo, para períodos más largos de tiempo, los ajustes en los salarios monetarios se orientarán a la recomposición del salario real objetivo.

Varias conclusiones pueden extraerse del planteo anterior, que señalan algunas de sus limitaciones. En primer lugar, la idea de una cierta inflexibilidad descendente del salario real combinada con el principio de independencia entre salarios monetarios y nivel de actividad, ciertamente permitiría explicar fenómenos como el del estancamiento con inflación en economías donde existe libre negociación salarial. Sin embargo, parecería algo insatisfactoria, o al menos demasiado ad-hoc, la noción de que el desplazamiento del salario real objetivo se produce alrededor de la línea de tendencia de crecimiento en la productividad. ¿Por qué los sindicatos habrían de adecuar su conducta a esta regla y no a otra más (o menos) ambiciosa? En segundo lugar, debería ser motivo de un examen más detenido y a la luz de nueva evidencia empírica, la hipótesis de que el salario real objetivo ha permanecido estable aun en presencia del desempleo masivo que registran actualmente las economías para las cuales estas explicaciones podrían ser aplicadas. En tercer lugar, el nivel de agregación en el que transcurre la formación de la hipótesis no permite integrar cambios en los salarios relativos que sobrevendrían, por ejemplo, de la situación de oferta excedente

⁵¹ Esto implica de hecho que no existe por detrás del modelo una explicación teórica del salario real basada en la productividad marginal del trabajo.

en la que podrían encontrarse ciertos submercados de trabajo. Finalmente, la implicación de largo plazo del modelo, si bien es consistente con la idea de que el nivel del salario real afecta la distribución del ingreso y no el empleo, significa que la formación de capital resultante no necesariamente habrá de coincidir con la tasa de crecimiento natural.

2. Salarios reales y empleo en la economía abierta

Los modelos cerrados de determinación del salario que hemos visto —tanto en las versiones neoclásicas como en la explicación poskeynesiana— tienden a pronunciarse negativamente respecto de la posibilidad efectiva de fijación del salario real a través del manejo de instrumentos de política económica. Desde el ángulo neoclásico, las autoridades podrían, en el mejor de los casos, influir sobre el nivel de empleo, mientras que el salario real es el resultado simultáneo de condiciones técnicas y ofertas relativas de factores. En el enfoque poskeynesiano, el intervalo de variación del salario real en cada punto del tiempo podría ser considerable, dependiendo del cambio en las propensiones a consumir, las fluctuaciones en la tasa de beneficio y la evolución de corto plazo en la productividad media. En principio, no hay en esta interpretación un salario real de equilibrio; sólo a más largo plazo aparece una distribución del ingreso, que tiene asociado el correspondiente valor del salario real, la cual hace posible el crecimiento con pleno empleo y al ritmo impuesto por la tasa natural de acumulación. Pero, sea en uno u otro contexto, el margen de acción de las medidas tradicionales de la política económica sobre la determinación del salario real es bastante escaso⁵².

⁵² La excepción la constituyen las políticas de tipo fiscal. Sin embargo, éstas actúan sobre el nivel del salario real disponible o el ingreso (salario) social y no sobre el salario de bolsillo.

En esta sección se verá cómo existe un instrumento de política —el tipo de cambio— que ejerce una influencia preponderante en la formación del salario real en una economía que realiza comercio exterior. A tal efecto se desarrolla aquí un modelo usual de dos brechas —ahorro y comercio exterior— para el caso de una economía pequeña. Se procurará demostrar cómo, bajo ciertas hipótesis referidas al proceso de formación de precios y salarios, el ajuste macroeconómico descansa sobre una condición: la flexibilidad descendente de los salarios reales.

La sección se halla dividida en dos partes. En la primera se expone el funcionamiento estilizado de una economía sujeta a restricciones de ahorro y comercio exterior, discutiendo en particular el mecanismo de ajuste a partir de una situación inicial de pleno empleo pero con brecha externa⁵³. En la segunda parte se analizará el impacto del ajuste sobre los salarios reales.

Las brechas de ahorro y comercio bajo el supuesto de país pequeño

Se comenzará listando algunas de las características estructurales que definen el funcionamiento estilizado de la economía en cuestión. *Primero*, el supuesto de país pequeño consiste en asumir que la economía considerada no es un agente importante en el comercio internacional

⁵³ En buena medida el razonamiento se basa en el enfoque de "absorción", desarrollado originalmente por Alexander (1968). Existen sin embargo, algunas diferencias de supuestos respecto de aquél en cuanto a la formación de precios y salarios. Por otro lado, dado el interés en la relación entre el tipo de cambio y los salarios reales, el planteo se ha concentrado preferentemente sobre los efectos reales asociados a los cambios en el ingreso y los aspectos distributivos que se derivan de las modificaciones en el tipo de cambio (véase Corden, 1981).

de ninguna de las mercancías y servicios que aquella compra y vende en el mercado internacional; estrictamente, el país enfrenta curvas perfectamente elásticas para su demanda de importaciones y oferta de exportaciones. Luego, en el análisis que sigue, los términos del intercambio se consideran constantes. *Segundo*, los bienes producidos se dividen en comercializables y domésticos. Los primeros están compuestos por exportables e importables. Los exportables, a su vez, están constituidos por una gama de productos que son efectivamente exportados, así como por un conjunto de bienes que son sustitutos cercanos de aquéllos. Los importables, análogamente, se componen de importaciones y productos competitivos con las importaciones; en conjunto, la oferta excedente de producción comercializable constituye el valor de las exportaciones netas del país. Los bienes domésticos poseen insumos físicos de bienes comercializables. *Tercero*, los bienes comercializables y domésticos tienen distintas reglas de formación de precios. Los primeros resultan de multiplicar el precio externo por el tipo de cambio vigente; como los términos del intercambio se mantienen inalterados no hay dificultad alguna para la agregación del conjunto de bienes comercializables, es decir, los precios relativos de exportables e importables son constantes. Cuando se deprecia la moneda doméstica (el tipo de cambio, expresado en pesos por dólar, sube) los precios de los comercializables se desplazan hacia arriba. Esto implica que si existen tarifas sobre las importaciones, se está suponiendo que el margen no utilizado de la tarifa es nulo. Se supone asimismo que los precios de los bienes domésticos están determinados a través de un "mark up" (constante) cargado sobre los costos primos que debe afrontar el sector en su conjunto: salarios y bienes comercializables (obviamente, los bienes domésticos no son un insumo del sector considerado en forma agregada). Más adelante, cuando se discuta el proceso de ajuste de precios, se verá hasta qué punto es válido considerar el "mark up" constante. *Cuarto*, los salarios monetarios se suponen fijos, aun cuando se reco-

noce la existencia de presiones dirigidas a incrementar la unidad de salarios conforme al aumento del nivel de empleo. *Quinto*, la economía absorbe domésticamente bienes y servicios que son destinados a atender las demandas de consumo, inversión privada y gasto público; el ingreso se crea como contrapartida del producto. Si la absorción doméstica de bienes es mayor que el producto nacional, el ingreso es inferior al gasto que recae sobre los bienes producidos en el país y en el exterior. Se parte inicialmente de esta posición: la absorción es mayor que el producto y, por esta razón, hay un déficit en la balanza de pagos. Esta situación de déficit en las cuentas externas se combina con ocupación plena de los recursos internos. El problema de política económica consiste en solucionar la brecha externa, que ocasiona una disminución del nivel de reservas internacionales del país, sin afectar el nivel de ocupación interna. *Sexto*, se supondrá, finalmente, que el tipo de cambio no flota libremente.

Dados pues, el tipo de cambio, los salarios monetarios, el "mark up" y los términos del intercambio, se pueda representar gráficamente la situación comentada (ver gráfico 5).

Los símbolos utilizados en el gráfico tienen un significado usual (I_d designa la inversión doméstica e Y^{fe} es el ingreso de pleno empleo). Las pendientes de las brechas reflejan los supuestos convencionales:

$$X = \bar{X}$$

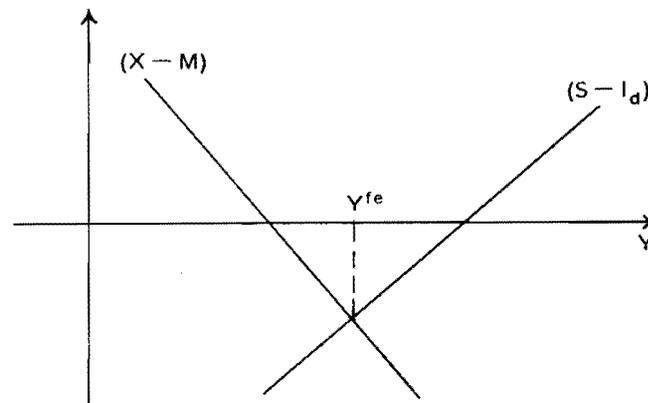
$$M = f(Y); \quad f' > 0$$

$$I_d = \bar{I}$$

$$S = S(Y); \quad S' < 0$$

Las posiciones de las brechas pueden alterarse modificando las posiciones de los agregados que no dependen del producto: las exportaciones y la inversión. (Luego se analizará cómo, efectivamente, los instrumentos de polí-

GRAFICO 5
Situación inicial



tica económica procuran desplazar ambas brechas de modo de arribar al objetivo buscado).

La situación inicial descrita por el gráfico 5 responde al caso que se planteaba más arriba: la economía está en un punto de producción (e ingreso) de pleno empleo, pero a costa de incurrir en un déficit en el sector externo; la absorción supera el producto y ello determina la necesidad de disminuir el nivel de activos internacionales de la economía o aumentar el nivel de endeudamiento externo. En símbolos, partiendo de la identidad macroeconómica entre oferta y demanda global:

$$Y + M \equiv C + I + G + X$$

Introduciendo explícitamente la política fiscal, restamos los impuestos (T), netos de transferencias (R), en cada miembro de la identidad:

$$Y + (R - T) + M \equiv C + I + G + (R - T) + X$$

La expresión puede ser reescrita en términos del ingreso disponible:

$$Y_d \equiv C + I + (G - T + R) + (X - M)$$

Como $G - T + R =$ déficit fiscal (DF) y como $C + I + DF =$ absorción doméstica (A), tenemos,

$$Y_d - A \equiv X - M$$

Contablemente, el desequilibrio externo aparece como el resultado de una absorción excesiva: el gasto doméstico supera el ingreso disponible.

Considerando ahora las relaciones funcionales del ahorro y las importaciones con respecto al ingreso, la identidad anterior se transforma en:

$$Y_d - (C + I + DF) = (X - M)$$

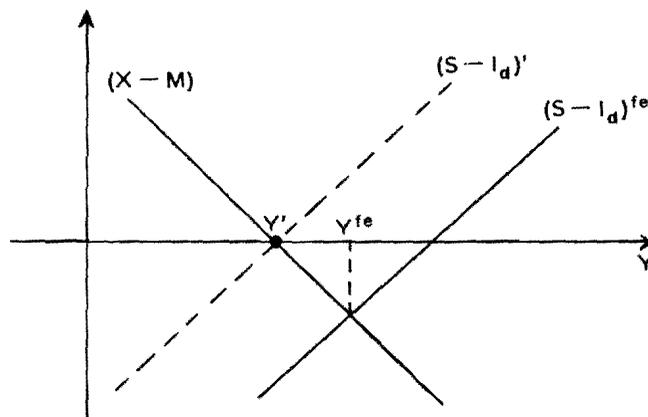
$$S - (I + DF) = (X - M)$$

Luego, existe un problema en la cuenta corriente con el exterior porque la inversión y el déficit superan el ahorro disponible en la economía. El nivel de empleo puede mantenerse recurriendo al ahorro externo. Esta es la situación que se ilustra en el gráfico 5.

Instrumentos de política económica para el ajuste interno y externo

Véase ahora cómo se pueden manejar los instrumentos de política económica para encontrar un remedio a la situación planteada. En primer término el camino más obvio para restaurar la posición externa es atacar sus causas: el exceso de absorción. Esto se lograría a través de medidas

GRAFICO 6
Reducción de la absorción



recesivas, sea mediante reducción del déficit fiscal o una política de altas tasas de interés. El resultado es, sin embargo, insuficiente. El nivel de inversión y demanda agregada se contrae, pero la consecuencia negativa es inmediata: el desempleo aumenta (ver gráfico 6).

Como producto de las políticas recesivas, la economía arriba a un punto de equilibrio externo (Y'). Sin embargo, esto implica la aparición de recursos ociosos —tanto de trabajo como de capital— en la producción de bienes domésticos. Es claro así que la reducción de la demanda efectiva es insuficiente. Adicionalmente, se requiere una corrección en los precios relativos entre bienes domésticos y comercializables. En este punto, las hipótesis particulares de flexibilidad de precios y salarios condicionan decisivamente la interpretación de los resultados.

El ajuste clásico: flexibilidad salarial

La primera alternativa es suponer la existencia de un mecanismo de ajuste tradicional: el desempleo ocasiona caída en los salarios monetarios y, como consecuencia, un descenso (en la proporción correspondiente a los insumos de trabajo) en los precios de los bienes domésticos. El cambio en los precios relativos opera en tres frentes distintos. Primero, en la asignación de recursos; la caída de los precios de bienes domésticos canaliza la oferta de capital desde el sector con oferta excedente (producción doméstica) hacia la producción de bienes comercializables. Segundo, en la dirección de la demanda; se estimula la demanda de bienes domésticos que disminuye la demanda excedente que había en el mercado de bienes comercializables. Tercero, la caída del salario real. Si hay flexibilidad salarial, el descenso del salario real en términos de bienes sujetos al comercio es inmediato. Se sigue que si los asalariados son consumidores directos (e indirectos) de bienes exportables y/o importables, el alivio del saldo comercial queda asegurado. Luego, aunque los efectos por el lado de la producción y la sustitución en el consumo de los no asalariados sean escasos, el descenso en los salarios monetarios conduce a una disminución de la brecha externa. (Esta se desplaza hacia la derecha como producto de la caída del salario real y el aumento de las exportaciones netas)⁵⁴.

El mecanismo de ajuste descrito es de corte "clásico". Las autoridades defienden el tipo de cambio (que permanece fijo) en la convicción de que el desempleo reduce el salario monetario, lo cual permite igualar a posteriori la

⁵⁴ Nótese que el salario real no resulta compensado por una disminución de los precios en los bienes domésticos que permitiría, si la hubiese, una sustitución total en la composición del consumo de asalariados. (Mientras los salarios monetarios caen $X\%$, los precios domésticos descienden $l_d X\%$, donde l_d es el insumo de trabajo en los bienes domésticos, siendo $l_d < 1$).

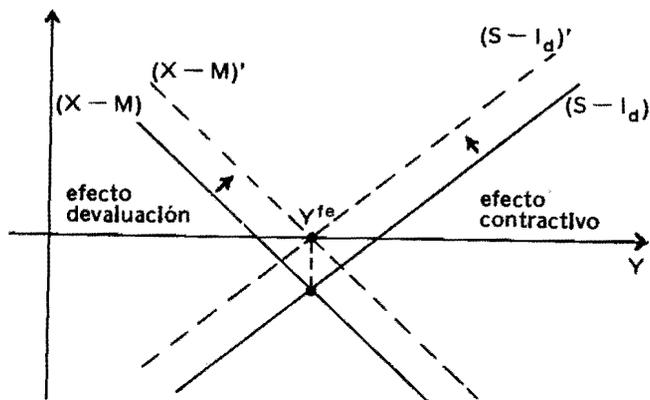
productividad marginal del trabajo de pleno empleo con el salario real. Es fácil reformular la interpretación en términos del enfoque monetario del balance de pagos. El déficit inicial de comercio exterior es financiado mediante el ahorro externo (o expansión de los medios de pago domésticos que compensan las caídas de reservas). El flujo de dinero proveniente del exterior tiene un impacto sobre los precios de bienes y factores no sujetos a comercio; los precios de los bienes domésticos y los salarios monetarios, en consecuencia, se incrementan. Y esta excesiva expansión monetaria es la que lleva al desajuste en los precios relativos entre producción doméstica (y salarios) y producción comercializable internacionalmente. Luego, el control de la cantidad de dinero debe provocar el correspondiente reajuste simétrico mediante el descenso general de precios y salarios de bienes y servicios domésticos. No siempre se enfatiza, sin embargo, que el remedio consistente en una política restrictiva requiere, como condición necesaria, un período de desempleo y caída en los salarios reales.

Salarios monetarios rígidos y devaluación

Si los precios de los bienes domésticos son inflexibles a la baja porque los salarios monetarios son inflexibles en forma descendente, los precios relativos no se ajustan automáticamente. Se necesita otro instrumento para lograr dicho objetivo. Este es la devaluación. El aumento del tipo de cambio provoca un incremento (de igual magnitud) en el precio de los bienes comerciables, mientras que los domésticos sólo aumentan en proporción a su contenido de exportables e importables. Como resultado de la alteración en la paridad cambiaria, los salarios reales caen. Esta situación se representa en el gráfico 7.

Luego, la suma del efecto contractivo (mediante el control de la absorción) y la devaluación permiten lograr el objetivo de equilibrio interno y externo. La devaluación

GRAFICO 7
Control de absorción y devaluación combinada



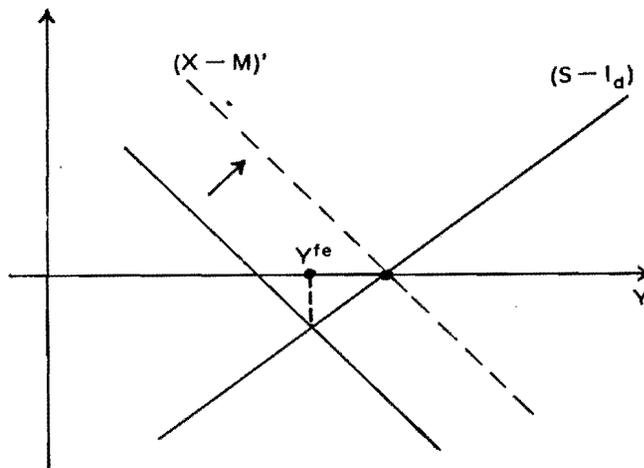
tiene el mismo propósito que desempeñaba el supuesto de flexibilidad de salarios y precios domésticos. Por un lado, la depreciación de la moneda local contribuye a eliminar la oferta excedente de bienes domésticos por cuanto éstos se abaratan en términos relativos. Por otro lado, los recursos tienden a canalizarse en la dirección opuesta al movimiento de la demanda: se dirigen hacia el sector de bienes comercializables internacionalmente. El efecto de sustitución en el consumo de estos últimos está prácticamente garantizado por la constancia de los salarios monetarios, variable que queda rezagada en relación al precio de todos los demás bienes.

Hay varias observaciones de interés con respecto al impacto de la devaluación. En primer lugar, en el gráfico 7, aparece claramente indicado que la modificación cambiaria

alivia, en principio, el costoso reajuste en términos de empleo. No sólo el efecto contractivo sobre la absorción es menor —compárese la posición de $(S - I_d)'$ en los gráficos 6 y 7—, sino que además una adecuada combinación de ambos elementos no requeriría necesariamente que la economía atravesase un episodio de desempleo y subutilización de recursos.

En segundo lugar, del gráfico 7 también se puede inferir que una política de ajuste que se apoye en un solo instrumento —la devaluación— resultará frustrada en sus propósitos. Si se parte de una situación de brecha externa con desempleo, el impacto más probable de la devaluación podría representarse en el período inicial tal como lo expresa el gráfico 8.

GRAFICO 8
Modificación del tipo de cambio



El aumento del tipo de cambio solucionará la situación de balance de pagos. Sin embargo, como no ha habido control del nivel de absorción, habrá demanda excedente por bienes domésticos. La economía ingresa en una etapa de súper pleno empleo, acompañada por caídas en los salarios reales. La consecuencia de ello será el probable incremento de salarios monetarios; a su vez, los precios domésticos se incrementarán en razón del alza de sus costos primos. El efecto de más largo plazo sería el retorno a una estructura de precios relativos idéntica al punto de partida. Nuevamente la economía retornaría a un nivel de ingreso Y^{fe} pero con la correspondiente aparición de déficit externo.

En tercer lugar debe notarse una diferencia central entre el proceso de ajuste clásico y el papel de la devaluación. En el primer caso el nivel general de precios cae, en el segundo, sube. Esto último implica que la discusión anterior se ha manejado con un supuesto implícito importante: la devaluación trae consigo un control casi automático del nivel de absorción; si la oferta monetaria se mantiene constante en términos nominales y la magnitud de la devaluación es suficientemente grande, es posible que la economía no requiera un tratamiento recesivo adicional. En rigor, el impacto recesivo de la devaluación puede ser de una magnitud tal, que ella por sí misma habrá de producir caídas en el empleo y nivel de actividad.

El tipo de cambio como instrumento de regulación del salario real

Finalmente, y quizás como observación más fundamental, la presentación que se ha hecho ubica a la tasa de cambio en una función distinta de la que normalmente posee en el esquema de interpretación neoclásica. Dentro de este último, se suele postular que la tasa de cambio es el precio de un activo —la moneda extranjera— que restaura el equilibrio en el mercado de divisas. Este es el tipo de

cambio de equilibrio. Desde la perspectiva que hemos utilizado aquí, se observa que el término y el concepto de tipo de cambio de equilibrio es, en el mejor de los casos, inadecuado. La paridad cambiaria, según se observa aquí, es un instrumento para controlar el nivel de la demanda efectiva y el nivel de empleo; y el principal vehículo que conduce a dicho objetivo es la imposición de una cierta distribución del ingreso (debido a su eficaz regulación del salario real). Esto se observa aun con mayor nitidez cuando se repara tanto en la mecánica de ajuste como en las condiciones particulares que definen la situación inicial sobre la que se ha construido el análisis.

Véanse ahora ambas cuestiones con mayor detalle. En la discusión anterior se ha supuesto la existencia de un doble efecto asociado a la devaluación: en la asignación de recursos y en la sustitución del consumo entre bienes domésticos y comercializables. Ambos efectos no operan con la misma intensidad a lo largo del tiempo; por tanto, su consideración en un mismo plano de simetría no es estrictamente adecuada. El proceso de reasignación de recursos envuelve traslados de capital y trabajo desde ciertas actividades productivas hacia otras. El cierre de algunas fábricas y la apertura de otras no es un fenómeno instantáneo. Más aun, no se trata de ajustes automáticos y perfectamente compensatorios como los que pareciera implicar el método y el lenguaje de la estática comparativa. En cambio, el impacto sobre el consumo es inmediato. La caída de los salarios asegura y refuerza este efecto. Asimismo, independientemente de la magnitud de la sustitución entre diferentes bienes —lo cual depende de los precios relativos, ingresos reales y gustos— el descenso del salario real en términos de producción comercializable conduce a un alivio rápido de la brecha externa. Entonces, si bien la asignación de recursos puede insumir largo tiempo y los efectos sustitutivos demorarán en ejercer su remedio sobre el desempleo en el sector de producción doméstica, la devaluación tiene todas las características de una solución eficaz para la solución de la restricción externa. En otros

términos, la modificación en la estructura de precios relativos y el descenso del salario real parecen ser los dos resultados que inexorablemente acompañan a la devaluación. De esta forma, parecería más propio referirse al tipo de cambio de equilibrio como el precio de la moneda extranjera que permite fijar un salario real consistente con el balance de las cuentas externas y no como un aspecto de precios y cantidades del mercado de moneda extranjera.

Las debilidades del concepto de paridad de equilibrio son aun más nítidas cuando se parte de una situación inicial de pleno empleo y superávit. Siendo éste el caso, ¿hay alguna razón intrínseca al funcionamiento del mercado que obligue a un país a revaluar su moneda?

La acumulación de reservas trae una expansión de los medios de pago, lo cual podría repercutir, en último término, sobre los precios de bienes domésticos, produciendo una revaluación indirecta. Sin embargo, estos efectos pueden ser neutralizados mediante la aplicación de una política adecuada de "esterilización" por parte de las autoridades monetarias. Alternativamente, no necesita apelarse a estos recursos. El excedente de ahorro puede canalizarse hacia la inversión extranjera y el país superavitario podría, de este modo, evitar la revaluación de la moneda. Es cierto que habría que considerar las dificultades del movimiento de capitales que suele ser particularmente fluido en los circuitos financieros establecidos en las economías abiertas. Sin embargo, aun mirando el balance de pagos por "encima de la línea", las políticas domésticas podrían ser diseñadas en función del sostenimiento de una paridad cambiaria que condujese a superávit de la cuenta corriente durante largos periodos de tiempo, pero sin excedentes de balance de pagos.

La experiencia al respecto indica que el sistema económico internacional dispone de escasas herramientas para desplegar medidas eficaces frente a los países que incurren en repetidos superávits de sus cuentas corrientes. El tipo de cambio de equilibrio puede comportarse de forma tenaz-

mente perversa cuando el ajuste conduce a la revaluación de la moneda local. Pocos países parecen estar dispuestos a revaluaciones voluntarias. La explicación es bastante clara cuando se toman en cuenta los elementos que hemos manejado: una vez que el tipo de cambio ha permitido establecer un salario real más bajo que el correspondiente al equilibrio de la cuenta corriente, los sectores exportadores tienen muy buenas razones para cuestionar una revaluación de la moneda. Si estos últimos han logrado sus propósitos en la distribución del ingreso dentro del marco de la economía doméstica, la única presión para el retorno a la paridad de equilibrio puede provenir de fuentes externas. Estas pueden argüir que la acumulación de reservas externas por parte de la nación superavitaria, tiene consecuencias negativas para el empleo y la distribución del ingreso en las economías que comercian con aquélla. En síntesis, el tipo de cambio es el principal instrumento para regular los precios relativos y la distribución del ingreso en el caso de pequeñas economías. Conviene entonces considerar estos aspectos más en detalle en el punto siguiente.

Ajuste externo y distribución del ingreso

La corrección del desbalance externo requiere, como hemos visto, dos tipos de medidas: a) control de absorción y b) devaluación. Los efectos sobre la distribución del ingreso dependen del impacto asociado a las dos medidas.

a) Impacto distributivo de la política fiscal

Véanse en primer lugar las consecuencias distributivas del control de absorción. Es fácil imaginar cómo se puede haber producido inicialmente un exceso de absorción doméstica: el gasto público se ha adelantado a la productividad de los recursos canalizados hacia este fin, ocasio-

nando un déficit que debe recurrir al ahorro externo. La solución del problema requiere reducir el gasto y aumentar impuestos. Luego, el impacto redistributivo del control de absorción depende del efecto consolidado de ambas medidas. Esto exige considerar dos aspectos: i) cómo se reparten, después del control de absorción, las transferencias netas de ingresos entre salarios y beneficios provocados por la política fiscal; ii) cuáles son los sectores de la comunidad afectados por la reducción de la prestación de servicios que ahora deben ser recortados en razón de la necesidad de disminuir el ingreso social. No hay una respuesta unívoca para ambas cuestiones. La primera dependerá del grado de progresividad que posea la carga impositiva —o, mejor dicho, de su presión relativa entre asalariados y perceptores de ganancias— versus los criterios según los cuales se ejecutan los gastos y transferencias públicas. La segunda será la resultante del cambio en el perfil del gasto público; así, por ejemplo, una reducción del gasto en defensa tendrá consecuencias menos marcadas sobre la distribución que una disminución del presupuesto asignado al sector educación.

b) Devaluación, salarios reales y tasas sectoriales de beneficio

El impacto distributivo de la devaluación tiene una dirección más definida. La devaluación hace caer los salarios reales. En realidad, es condición necesaria de una devaluación cambiaria exitosa inducir una caída del salario real⁵⁵. La razón es obvia: los salarios monetarios están fijos, mientras los precios de los bienes domésticos y comercializables ascienden (aunque en proporciones distintas). El cambio en los precios relativos y en los salarios reales introducido por la devaluación deriva hacia dos cuestiones que requieren un examen más detenido: i) ¿qué ocurre con la tasa de be-

⁵⁵ Véase el apéndice.

neficio intersectorial después de la devaluación?; ii) ¿cuáles son las condiciones bajo las cuales una devaluación se vería frustrada?

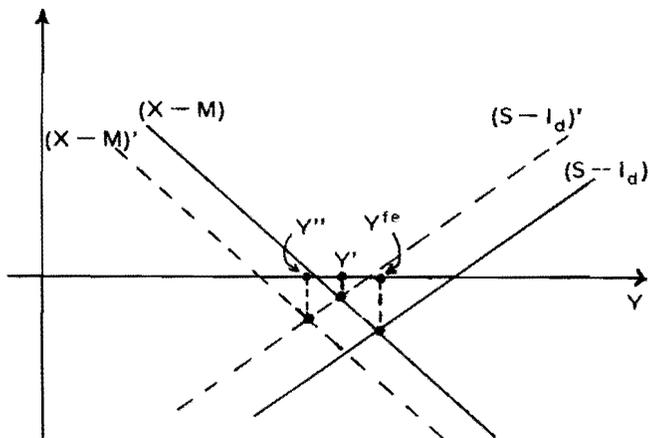
La devaluación desnivela las tasas sectoriales: el sector de actividades domésticas queda rezagado frente a las actividades de producción comerciables internacionalmente. ¿Cómo se compadece este resultado con el principio de competitividad que tiende a igualar la tasa de beneficio? El mecanismo de ajuste es diferente según se lo conciba con mayor o menor movilidad del capital. El primero puede ser asimilado a una interpretación de corte neoclásico: el aumento en la tasa de beneficio en la producción de bienes sujetos a comercio, atrae recursos (capital) hacia dichas actividades; luego, esto genera una escasez relativa de capital en las actividades de bienes domésticos. El flujo de recursos entre ambos sectores se detiene cuando la tasa de beneficio aumenta en las actividades domésticas.

Hay, sin embargo, ciertas dudas sobre si efectivamente la convergencia se produce de la manera indicada. Considérense tan sólo dos situaciones: en primer lugar, se puede suponer que en ciertas economías cuyo sector exportador utiliza como insumo del proceso productivo ciertos factores que están en oferta fija —la tierra, por ejemplo— dicha canalización de recursos encuentra barreras para su operación. Esta característica parecería ser relevante para el caso de Argentina, así como para otras economías ligadas al intercambio internacional a través de la exportación de productos primarios. En segundo lugar, la misma noción de actividades domésticas hace poner en tela de juicio la necesidad de movilidad intersectorial de capital. Dado que estas actividades no sufren la competencia externa, no hay límites claros para su tasa de “mark up”. Entonces, cuando dicho sector productivo observa el deterioro de su nivel de beneficio en relación con las actividades de producción comercializable, no tiene necesidad siquiera de movilizar capital de una actividad a otra. Simplemente, eleva el “mark up” y restaura su tasa de rentabilidad relativa. Sin embargo, pese al aumento del “mark up” las

actividades domésticas tienden a incrementar sus precios en menor medida que el otro conjunto productivo. ¿Por qué? Porque las primeras tienen una elasticidad de sus precios, con respecto al tipo de cambio, inferior a la unidad. De esta manera, la devaluación produce el efecto deseado, cambiando la estructura de precios relativos y preservando la igualdad en las tasas de beneficio sectorial.

Analícese ahora el segundo aspecto: las razones que harían estéril el instrumento de la devaluación. El supuesto que se ha venido manejando hasta aquí es que los salarios reales caen. ¿Qué ocurre cuando este efecto no tiene lugar en razón de que hay resistencias "institucionales" —sindicatos, por ejemplo— que bloquean la posibilidad de este resultado? Considérese la situación inicial: pleno empleo y brecha externa, a la que se agrega ahora el dato de resistencia salarial. Gráficamente, el problema podría formularse en los términos consignados en el gráfico 9.

GRAFICO 9
Resistencia de los salarios reales



La economía se encuentra inicialmente en Y^{fe} . Supongamos que las autoridades contraen el nivel de actividad hasta Y' con la intención posterior de devaluar y correr $(X - M)$ hacia la derecha. Sin embargo, en Y' se encuentra con la resistencia salarial: la disminución de la absorción $(S - I)'$ ha provocado efectos distributivos haciendo caer el salario disponible después de impuestos. Hay efectos alcistas, compensadores, por parte de los salarios monetarios: estos últimos suben y con ellos los precios de los bienes domésticos. Los precios relativos cambian en la dirección contraria a la requerida: el sector productor de bienes comercializables pierde en términos relativos. El efecto es análogo a una revaluación de la moneda doméstica. El nivel de actividad desciende a Y'' . Si en este punto se devalúa, la medida será totalmente estéril. Los salarios monetarios crecerán hasta restaurar su poder adquisitivo y con ellos los precios de los bienes domésticos. La curva $(X - M)'$ no se desplaza hacia la derecha porque no ha habido un cambio en los precios relativos ni caída en los salarios reales.

Frente a esta situación el diagnóstico es claro: si efectivamente se enfrenta resistencia salarial que frustra la devaluación en términos reales, el ajuste de la brecha externa no puede practicarse conforme al método tradicional. Hay dos soluciones de carácter directo que podrían ensayarse. En primer lugar podría aguardarse a que el nivel de desempleo existente en Y'' termine por erosionar la resistencia salarial. En segundo lugar, podría practicarse la devaluación pero aplicando simultáneamente una política impositiva que compense a los asalariados y que permita "comprar" la resistencia comentada. Esto no requeriría necesariamente un impuesto sobre los beneficios para subsidiar salarios —lo cual podría tener, eventualmente, un efecto negativo desde el punto de vista de la acumulación a largo plazo— sino que podría hacerse igualmente a través de impuestos que graven la riqueza. La solución de carácter indirecto sería evitar el efecto precios y distribución asociado a la devaluación. Los controles cuantita-

tivos o las restricciones a la importación operarían entonces como un sustituto adecuado de aquélla. Las desventajas son, por otra parte, bastante obvias. Por un lado, esto implica violación de las reglas de política comercial internacional y depende por tanto de la posición del país con respecto a ellas. Por otro lado, las posibilidades de disminución del coeficiente medio de importaciones pueden resultar escasas en economías que han registrado amplios procesos de sustitución de importaciones.

Para finalizar, la conclusión más importante que puede extraerse de la discusión anterior sobre el tipo de cambio, es que el mismo constituye un instrumento efectivo de política económica cuando logra inducir cambios en los precios relativos y en la distribución del ingreso. En particular, se ha visto que el descenso del salario real es condición necesaria de una devaluación exitosa. Las consecuencias distributivas del manejo del tipo de cambio —tanto en lo concerniente a la distribución intersectorial como funcional— le confieren a este instrumento un papel destacado: no sólo permite poner bajo control la brecha externa de la economía, sino que además podría inducir la formación de un nivel de salarios reales sin recurrir a un acuerdo político explícito.

3. Algunos comentarios finales referidos al caso argentino

El propósito central de este trabajo no ha consistido en un análisis de los mecanismos de determinación del salario real en la Argentina. Tampoco es la intención de esta sección acometer esta tarea. Un examen prolijo de dicho tema requeriría poner de relieve no sólo los marcos interpretativos sino también la evidencia empírica. Ambos aspectos caen fuera de los límites trazados aquí. Sin embargo, resulta apropiado intentar un ejercicio de síntesis y conclusiones de la discusión desarrollada a lo largo del trabajo, procurando evaluar su relevancia para el análisis

del caso argentino y apuntando a la formulación de pautas de política económica.

Comenzando por los aspectos más generales, se ha visto, en primer lugar, que los modelos teóricos de determinación del salario real difieren según sea el paradigma de pertenencia en el cual se los ubique. En la argumentación neoclásica —apoyada en los fundamentos microeconómicos del equilibrio walrasiano— se arriba a un salario real que se resuelve enteramente a partir de datos tecnológicos, preferencias de los consumidores y disponibilidad relativa de factores. En esta visión el proceso económico es una agregación de mercados, compuestos por agentes que procuran maximizar sus respectivas posiciones, donde existen fuerzas que tienden al equilibrio del sistema en su conjunto. Se ha señalado que en la tradición clásica y posekeynesiana no existe la posibilidad de plantear una dicotomía entre la teoría (económica) de la operación de los mercados (en competencia perfecta) y el contexto institucional. Las premisas del razonamiento son distintas. La teoría de los precios y la distribución no puede soslayar la consideración de los factores sociales y políticos en la constitución de las relaciones económicas. Parece necesario enfatizar estas diferencias en cuanto a la forma de conceptualización del modelo de funcionamiento de un sistema económico, aun cuando éstas resultan bastante obvias tan pronto se discuten aspectos tales como la formación del salario real y los mecanismos de distribución del ingreso. Contrariamente a lo que suele creerse, estas diferencias sobre cuáles son los puntos de partida, no solo tienen implicaciones decisivas para la construcción de la teoría económica; sus consecuencias son aun más nítidas para el diseño de la política económica. Las interpretaciones, los diagnósticos y las medidas pueden diferir en grado significativo según sea que el analista o el "policy maker" razone a partir de un modelo de equilibrio walrasiano o, por el contrario, si su búsqueda se orienta a la explicación económica de las relaciones sociales que le toca observar. Esta es una opción sobre la que se debe decidir. Se entiende

haber dado suficientes razones a lo largo de la anterior discusión acerca de por qué resulta más fructífero ubicar al salario real como una resultante del proceso de acumulación y no como una variable concerniente al equilibrio del mercado de trabajo, considerando que éste es el marco adecuado para enfocar la cuestión del salario en la economía argentina.

En segundo lugar, se ha puntualizado que pese a las diferencias significativas que presentan los modelos teóricos de determinación del salario real, las conclusiones generales que pueden extraerse para el manejo de instrumentos de política tendientes a influir sobre los salarios no sugieren direcciones extremadamente promisorias. Las posibilidades de regular el nivel de los salarios reales en economías de base capitalista son escasas. En la interpretación neoclásica aparece la ley de la productividad marginal del trabajo como criterio para la determinación del salario, su violación implica la generación de desempleo. En el esquema poskeynesiano el diagnóstico es distinto. Las características institucionales vinculadas al funcionamiento de una economía capitalista convierten en una tarea prácticamente imposible el control de la tasa de beneficio. Los aumentos de salarios monetarios son inconducentes porque son contestados con mayores precios —suponiendo, por cierto, que la cantidad de dinero se ajusta al mayor nivel de ingresos monetarios. Tanto del enfoque poskeynesiano como de algunas corrientes de la escuela neoclásica se desprende que las políticas de ingresos pueden resultar de cierta ayuda; en condiciones relativamente normales pueden evitar la espiral salarios-precios y, en consecuencia, contribuirían al mantenimiento de los ingresos reales de asalariados y no asalariados. Naturalmente, estas políticas requieren, como condición de viabilidad, apoyarse en metas consistentes de gasto público y manejo monetario. Por otra parte, su instrumentación va asociada a un acuerdo y compatibilización de intereses económicos que envuelve también a la sociedad política.

En tercer lugar, se ha visto en el curso de la discusión de la economía abierta que el tipo de cambio impone —excepto en el caso de resistencia salarial— una estructura de precios relativos y un valor del salario real compatibles con el equilibrio interno y externo. Se podría componer la secuencia de causalidad de la forma siguiente: la carencia de un acuerdo social respecto de la distribución conduce a un desajuste de precios relativos. Los precios de los bienes domésticos —incluyendo el salario— ganan terreno con relación a los precios de la producción comercializable. El desacuerdo culmina en la brecha externa. La devaluación se hace necesaria para recomponer la estructura de precios y la distribución del ingreso interno. Si las consecuencias del tipo de las descritas son de carácter recurrente, el proceso de ajuste se desenvolverá en un contexto inflacionario, que puede exhibir una aceleración creciente.

La ubicación del instrumento tipo de cambio en esta función reguladora de los precios relativos y el salario real puede extenderse sin mayores dificultades al caso de la economía argentina. Es más, si en la discusión de la sección 2 de este capítulo se considera que el sector doméstico se corresponde con el de las actividades urbanas y el sector de bienes comercializables comprende a la producción exportable, se obtiene la configuración básica del modelo de dos sectores de la economía argentina sobre el que se han ocupado los trabajos de otros autores (Canitrot, 1975; 1981). Las conclusiones que al respecto se han extraído podrían así aplicarse en forma casi lineal a la evolución y la formación del salario real en la Argentina.

Este modelo podría ser usado para la interpretación de distintas experiencias del manejo del tipo de cambio con su correspondiente impacto sobre los salarios reales: a) la devaluación de 1975 en un contexto de fuerte resistencia salarial; b) la recomposición de precios relativos introducida en 1976 con salarios monetarios fijos; c) la posterior revaluación de la moneda doméstica que comenzó a partir de 1979 y su impacto alcista sobre los salarios reales; d) la

brusca devaluación decretada a partir de 1982, seguida en principio por un rezago de salarios monetarios y acompañada luego de una virtual indexación de aquéllos, que aproxima al sistema económico al borde de la hiperinflación.

Es cierto, sin embargo, que dicho análisis debería ser complementado con un examen sobre los aspectos más específicos de funcionamiento del mercado de trabajo —en particular los vinculados a la estructura del empleo y salarios relativos—, dado que la economía argentina ha sufrido cambios estructurales importantes en estos últimos años. Sin embargo, aquél es el modelo básico para interpretar la formación del salario real en la economía argentina. La determinación del salario real si bien no es totalmente independiente del estado de la demanda agregada, se ha visto fuertemente influida por el clima y el contexto político en el que se han inscripto las distintas formulaciones de política económica. Los fuertes desequilibrios macroeconómicos que se registran recurrentemente en la Argentina han llevado a la aplicación de medidas de estabilización que, no obstante las diferencias de instrumentos y modalidades, han procurado el reajuste del conjunto del sistema económico a través de drásticas disminuciones en el nivel de los salarios reales. Y en la persecución de tales objetivos, que tienen un fuerte tono antipopular, las políticas económicas recurrieron al manejo de los salarios monetarios poniendo bajo estricto control la acción sindical. Apelando a estos recursos extremos, las políticas de estabilización han demostrado cierta eficacia para inducir el movimiento descendente del salario real. También han tenido la virtud de demostrar que el desplazamiento en el sentido inverso no resulta sencillo, especialmente cuando éste debe operarse en un contexto político distinto.

En razón de lo anterior, no parece demasiado útil partir de un análisis que ubique el problema de la determinación del salario en la Argentina como una ecuación atinente al equilibrio del mercado de trabajo.

En tal sentido es sumamente ilustrativo lo que ha ocurrido con el nivel y evolución de los salarios a partir de 1976. En ese año se produjo, como resultado de la congelación de los salarios monetarios, un brusco descenso de las remuneraciones reales de los asalariados. De allí en más, aun cuando se flexibilizó el manejo salarial del gobierno y hubo períodos de recuperación del nivel de actividad, los salarios reales no recuperaron un nivel similar al del promedio de los primeros cinco años de la década de los setenta.

El conflicto distributivo que ha acompañado el crecimiento de la Argentina durante el proceso de industrialización sustitutiva, el cual ha tenido sus correspondientes repercusiones inflacionarias —aunque ciertamente no explica por entero el tema de cómo las expectativas inflacionarias han sido internalizadas por los distintos actores sociales— deriva de la segmentación de la estructura de producción que dicho proyecto ha generado. El equilibrio externo depende del sector agropecuario, el cual no posee una cuota de poder equivalente en la formación de los precios de los bienes domésticos y en la negociación de los salarios monetarios.

Por otra parte, se comprende así cómo la transformación de estos rasgos estructurales mediante la incorporación de actividades industriales a la exportación —objetivo que venía siendo perseguido con instrumentos y modalidades diversas desde principios de la década del sesenta hasta el momento en que la política monetaria y financiera (1977) dominó la escena por completo— habría generado, en el largo plazo, un efecto positivo sobre los aspectos distributivos. Por un lado, dicho proceso constituía la precondition para relajar la restricción externa. Por otro lado, en la medida en que las actividades exportables comenzaban a dejar de constituir el monopolio del sector agropecuario, los intereses urbanos habrían de percibir que el margen para la recomposición de ingresos sectoriales mediante el mecanismo de salarios y precios era cada vez más escaso. El retraso del tipo de cambio repercutiría negativamente sobre estos mismos sectores. De esta manera,

es posible que se hubiesen generado las condiciones mínimas para que los actores principales del ingreso del conjunto urbano —sindicatos y empresas industriales— pusieran un mayor interés en la celebración de un pacto sobre la cuestión distributiva.

Pero todo lo anterior es un ejercicio imaginativo de escasa utilidad. La restricción externa pesa hoy más que nunca sobre la economía argentina. También se halla planteada, y cobrará una fuerza creciente, la necesidad de recuperar el salario real y el empleo. La adecuación de estas aspiraciones a la situación del sector externo no es sencilla. Sea por sus efectos en la asignación de recursos —los cuales son de dudosa acción en el corto plazo— como por su impacto en la configuración de la demanda interna, los precios de los bienes sujetos a comercio deben ser distanciados de los domésticos. El nivel de la devaluación real de la moneda doméstica que se requiere para evitar repetidos conflictos por el lado del sector externo es elevado. Sin embargo, podría esperarse que los instrumentos de política económica se combinen de forma tal de evitar las consecuencias recesivas del control de la brecha externa. En otros términos, si se preserva un tipo de cambio real el objetivo del pleno empleo no sería una meta inalcanzable. De todas formas hay un conjunto de aspectos fundamentales que deberían ser resueltos en forma consistente con las metas del empleo —la estrategia financiera y comercial para el sector externo, la función de la política monetaria, el manejo del déficit, etcétera— y que no viene al caso discutir aquí.

Con respecto a la recuperación del salario real, hay tres aspectos que a modo de reflexión final es necesario puntualizar. Primero, dadas las características de la formación de precios y del funcionamiento de la economía argentina, es obvio que una política de recomposición de ingresos de los trabajadores apoyada solo en los aumentos de salarios monetarios tendrá escaso margen de éxito. Una salida alternativa, aunque no exenta de problemas, es una polí-

tica de ingresos que ponga bajo control el crecimiento de los precios.

Los lineamientos generales de tal política deberían favorecer un doble objetivo: por un lado, dadas las circunstancias, se requiere que la limitación existente para el aumento de los ingresos provenientes del salario resulte en incrementos de la formación de capital; por otro lado, es necesario contemplar ciertos criterios de equidad social para distribuir el alto costo del ajuste del sistema económico a la situación de crisis y endeudamiento externo. Ambas características podrían ser consolidadas a través de una política de ingresos que ponga bajo estricto control no sólo los grandes agregados —salarios y beneficios— sino particularmente la porción de los beneficios distribuidos y que constituyen las fuentes del ingreso personal. De esta manera, se estimularía en última instancia el crecimiento de los fondos de inversión que quedan en manos de las firmas, promoviendo su capitalización, a la vez que se limitan los ingresos personales, salariales y no salariales. Es obvio que esto demandaría esfuerzos complementarios en términos de apoyo a la inversión productiva y no podría llevarse a cabo con un sistema financiero inconducente para el desarrollo de un mercado de capitales a largo plazo. El principal obstáculo a la alternativa sugerida es que, como todas las políticas de ingresos, sus posibilidades de éxito están estrechamente vinculadas a las condiciones sociales y políticas bajo las cuales se gestan. Es necesario recalcar que dichas bases son extremadamente precarias en la etapa actual de la economía argentina.

Segundo, aun reconociendo el hecho objetivo de que la recomposición de corto plazo de los salarios reales debe encuadrarse dentro de límites que no conspiran contra su factibilidad, resulta pertinente preguntarse si ello implicaría la imposibilidad de llevar a cabo un conjunto de medidas tendientes al mejoramiento del nivel de vida de los asalariados. En este sentido, podría anotarse que un aspecto algo paradójico de la pugna distributiva que ha caracterizado a la Argentina ha sido el de su excesiva concentra-

ción alrededor de los precios relativos, el tipo de cambio y los salarios monetarios. Buena parte de la disputa se ha focalizado sobre el ingreso ganado y el ingreso disponible; el ingreso social y particularmente el salario social, han sido postergados al segundo plano. Parece oportuno, pues, rescatar la importancia del tema. Esto implica la necesidad de revalorizar el instrumento del gasto público en la formación del salario social y la propuesta posible no pretende tener implicaciones de aumento del déficit del sector público. Aquí lo que se impone es, por un lado, una reasignación de recursos dentro del gasto público, recortando ciertas áreas cuya utilidad social es cuestionable, y orientando los fondos hacia otros fines. Por otro lado, sería necesario readecuar la estructura impositiva y contemplar la posibilidad de que la presión de ésta se desplace de los "flujos" a los "stocks", es decir, la carga impositiva debería trasladarse hacia ciertas formas de riqueza.

Tercero, y en relación estrecha con los puntos anteriores, debe finalmente recordarse que cualquiera sea el modelo teórico bajo el cual se conciba la formación del salario real, la idea central es que un sistema económico donde predominan bajos ingresos para la población asalariada —en términos relativos a sus patrones históricos o en comparación con otras sociedades— implica la aceptación de estos costos distributivos, porque se está asignando cierta prioridad al crecimiento a largo plazo. Este crecimiento no fluye naturalmente. Requiere inversiones. Pero, si los agentes económicos que tienen el comprometido privilegio de disponer sobre estos recursos de inversión no están dispuestos a hacer una asignación productiva de ellos, el sistema económico y social puede entrar en un estado de parálisis que anuncia conflictos aun mayores.

APENDICE

En este apéndice se procura reforzar y precisar los argumentos expuestos en el texto referidos al efecto de la devaluación sobre los precios relativos y los salarios reales. Se recurrirá para ello a la formalización de las relaciones implícitas en el análisis.

Interesa demostrar la validez de las dos proposiciones siguientes:

- a) La inviabilidad de la devaluación cuando hay resistencia salarial;
- b) El aumento de los márgenes de beneficio en los distintos sectores después de la devaluación.

1. Devaluación y salarios reales

Se partirá de las siguientes reglas de formación de precios:

- a) Sector de bienes comercializables.

$$P_c = P_i \cdot e \quad (1)$$

donde P_c : precios de bienes comercializables internacionalmente;

P_i : precio internacional (en dólares);

e : tipo de cambio (en pesos por dólar).

(Se supone, tal como se sostiene en el texto, la inexistencia de retenciones o tarifas).

b) Sector doméstico.

$$P_d = (1 + \pi) (l_d w + \bar{l}_d P_c) \quad (2)$$

donde P_d : precios de bienes domésticos;

$(1 + \pi)$: "mark up" en el sector doméstico;

l_d : proporción de insumos de trabajo,

\bar{l}_d : proporción de insumos de bienes comercializables en los costos de los bienes domésticos;

w : salarios monetarios.

Se tiene entonces:

$$l_d + \bar{l}_d = 1$$

Sustituyendo (1) en (2) se arriba a:

$$P_d = (1 + \pi) (l_d w + \bar{l}_d P_i \cdot e) \quad (3)$$

En primer lugar se desea calcular el impacto de la devaluación sobre los precios relativos. Se estima para ello el valor de la elasticidad de ambos precios con respecto al tipo de cambio.

Tenemos así, para los comercializables:

$$E \left(\frac{P_c}{e} \right) = P_i \cdot \frac{e}{P_i \cdot e} = 1 \quad (4)$$

Y respectivamente, los bienes domésticos resultan:

$$E \left(\frac{P_d}{e} \right) = (1 + \pi) \bar{l}_d P_i \cdot \frac{e}{(1 + \pi) (l_d \cdot w + \bar{l}_d P_i \cdot e)} \quad (5)$$

La expresión (5) puede reducirse a:

$$E \left(\frac{P_d}{e} \right) = \frac{\bar{l}_d P_i \cdot e}{l_d \cdot w + \bar{l}_d \cdot P_i \cdot e}$$

Como el numerador forma parte de la expresión que interviene en el denominador, es inmediato que

$$E \left(\frac{P_d}{e} \right) < 1 \quad (6)$$

De (4) y (6) surge que la devaluación con salarios monetarios constantes, inclina los términos del intercambio interno en favor de los bienes sujetos a comercio. En dicho proceso los salarios reales caen. La devaluación es eficaz como instrumento de política por cuanto logra alterar los precios relativos.

En segundo lugar, puede analizarse si este efecto sobre la relación de precios se mantiene cuando los salarios reales permanecen constantes. El supuesto de salarios reales constantes equivale a suponer la indexación de los salarios monetarios según la composición de la canasta. Considérese entonces que el gasto de los asalariados se reparte íntegramente entre uno y otro tipo de bienes en proporciones fijas que se designará como w_c y $(1 - w_c)$.

Entonces:

$$w = w_c P_c + (1 - w_c) P_d \quad (7)$$

Sustituyendo (7) en (3):

$$P_d = (1 + \pi) [l_d [w_c P_c + (1 - w_c) P_d] + \bar{l}_d P_i \cdot e]$$

Rubicando los términos:

$$P_d = (1 + \pi) l_d w_c P_c + (1 + \pi) l_d (1 - w_c) P_d + \bar{l}_d P_i \cdot e (1 + \pi)$$

$$P_d [1 - (1 + \pi) l_d (1 - w_c)] = (1 + \pi) (l_d w_c P_c) + \bar{l}_d P_i \cdot e (1 + \pi)$$

Haciendo por conveniencia:

$$[1 - (1 + \pi)(1 - w_c)l_d] = A \quad \text{resulta,}$$

$$P_d = \frac{1}{A} P_i \cdot e [l_d w_c + \bar{l}_d] (1 + \pi) \quad (8)$$

donde (8) es la expresión final del precio de los bienes domésticos en el supuesto de salarios reales constantes. Fórmese, sobre esta base, la expresión de los precios relativos dividiendo la ecuación (1) por la (8):

$$\frac{P_c}{P_d} = \frac{P_i \cdot e}{1/A P_i \cdot e [l_d w_c + \bar{l}_d] (1 + \pi)}$$

$$\frac{P_c}{P_d} = \frac{A}{[l_d w_c + \bar{l}_d] (1 + \pi)} \quad (9)$$

Se observa que la expresión resultante para los precios relativos *no* es una función del tipo de cambio.

En consecuencia, con salarios reales inflexibles, la devaluación será totalmente ineficaz: no puede utilizarse al tipo de cambio como instrumento para la corrección de la brecha externa. Queda así demostrada la primera proposición planteada.

Finalmente, a partir de los resultados de (4), (6) y (9), sería posible preguntarse si la caída de los salarios reales es una condición necesaria y suficiente para la efectividad de la devaluación. La respuesta es negativa. Supóngase que bajo el supuesto de salarios monetarios fijos, los precios de los bienes domésticos y los bienes comercializables crecen en la misma proporción. El impacto consecuente sobre los salarios reales que así sobrevendría ayuda a corregir la brecha externa debido a que, en último término, el efecto comentado es idéntico al que provocaría una política recesiva de control de absorción. Es decir, la brecha externa se equilibra incurriendo en desempleo.

2. Devaluación y márgenes sectoriales

Pásese ahora a la segunda proposición: aumento de los márgenes de beneficio después de la devaluación.

En la ecuación de precios (1) puede descomponerse la estructura de costos implícita para el sector. Supóngase, para simplificar, que los bienes comercializables utilizan sólo insumos provenientes del sector:

$$P_c = P_i \cdot e = (1 + \pi) (l_c w + \bar{l}_c P_e) \quad (10)$$

Luego,

$$P_c = (1 + \pi) l_c w + \bar{l}_c P_i \cdot e$$

Y, reubicando los términos,

$$(1 + \pi) = \frac{P_i \cdot e}{l_c w + \bar{l}_c P_i \cdot e} \quad (11)$$

Tomando la elasticidad con respecto al tipo de cambio en (11) se arriba a,

$$E[(1 + \pi)/e] = \frac{l_c w}{l_c w + \bar{l}_c P_i \cdot e} < 1 \quad (12)$$

En consecuencia, la devaluación produce un aumento —de elasticidad inferior a la unidad— de la tasa de “mark up” en las actividades de producción comercializables.

Luego, si las actividades domésticas procuran nivelar sus rendimientos relativos deberán incrementar de forma análoga su “mark up”

Ahora bien, nótese que mientras las actividades domésticas son fijadoras de precios, las restantes son adaptadoras de precios. Esto implica que si bien el efecto de la devaluación sobre los beneficios sectoriales (12) repercute primera-

mente en los bienes sujetos a comercio, las actividades domésticas no poseen inconveniente alguno para acompañar el aumento del "mark up". La recomposición de este último es casi instantánea. En rigor, las actividades domésticas ocupan una posición asimétrica en materia de fijación de precios y pueden no sólo igualar sino aún superar el "mark up" prevaleciente en la producción comercializable. En particular, podrían: a) trasladar a precios un aumento de salarios monetarios; b) aumentar autónomamente el "mark up". En ambos casos, el nivel general de precios subiría y habría una revaluación de la moneda local. Paralelamente, los salarios reales y los precios relativos se modificarían en ambos casos. En la primera de las alternativas mencionadas —salarios monetarios en ascenso y precios de bienes domésticos en alza—, se operaría un cambio en la distribución del ingreso que favorecería a los asalariados y a las actividades no sujetas a la competencia externa en perjuicio del sector productor de bienes comercializables. Este proceso redistributivo culminará con la aparición de una brecha externa y la consecuente necesidad de devaluación.

BIBLIOGRAFIA

- ALEXANDER, S. (1968): "Effects of a Devaluation on a Trade Balance", *Readings in International Economics*, selección de R. CAVES y H. JOHNSON, R. Irwin Inc., Illinois.
- BRAUN, O. (editor) (1973): *Teoría del capital y la distribución*, Editorial Tiempo Contemporáneo, Buenos Aires.
- CANITROT, A. (1981): "Teoría y práctica del liberalismo. Política antinflacionaria y apertura económica en la Argentina, 1976-1981", *Desarrollo Económico*, vol. 21, Nº 82, julio-setiembre.
- CANITROT, A. (1975): "La experiencia populista de redistribución de ingresos", *Desarrollo Económico*, vol. 15, Nº 59, octubre-diciembre.
- CORDEN, M. (1977): *Inflation, Exchange Rates and the World Economy*, segunda edición, The University of Chicago Press, Chicago, 1981 (primera edición, 1977).
- DOBB, M. (1975): *Teorías del valor y la distribución desde Adam Smith*, Siglo XXI, México.
- EATWELL, J. (1975): "The Interpretation of Ricardo's "Essay on Profits", *Económica*, mayo.
- EATWELL, J. (1982): "Competition", en *Classical and Marxian Political Economy*, editado por I. BRADLEY y M. HOWARD, Macmillan, Londres.
- FRIEDMAN, M. (1968): "The Role of Monetary Policy", *American Economic Review*, Nº 58, marzo.
- FRIEDMAN, M. (1969): *The Optimum Quantity of Money and Other Essays*, Macmillan, 1969.
- FRIEDMAN, M. (1977): "Nobel Lecture: Inflation and Unemployment", *Journal of Political Economy*, vol. 85, Nº 3.
- GAREGNANI, P. (1966): "Switching of Techniques", *Quarterly Journal of Economics*, vol. LXXX, Nº 4.
- GAREGNANI, P. (1970): "Heterogeneous Capital, the Production Function and the Theory of Distribution", *Review of Economic Studies*, julio.
- GAREGNANI, P. (1982): "On Hollander's Interpretation of Ricardo's Early Theory of Profits", *Cambridge Journal of Economics*, vol. VI, Nº 1, marzo.
- HARCOURT, G. (1970): *Some Cambridge Controversies on Capital Theory*, Cambridge University Press.

- HICKS, J. R. (1955): "Economic Foundations of Wage Policy", *The Economic Journal*, setiembre.
- HICKS, J. R. (1974): *The Crisis in Keynesian Economics*, Basil Blackwell, Oxford.
- HICKS, J. R. (1975): "What is Wrong with Monetarism?", *Lloyds Bank Review*, octubre.
- HINES, A. G. (1964): "Trade Unions and Wage Inflation in the United Kingdom, 1893-1961", *Review of Economic Studies*, octubre.
- HAHN, R. F. (1976): "Thoughts on the Behaviour of Wages and Monetarism", *Lloyds Bank Review*, enero.
- KALDOR, N. (1955-56): "Alternative Theories of Distribution", *Review of Economic Studies*, vol. XXIII (2) (hay versión en español en Braun, 1973).
- KALDOR, N. (1970): "The New Monetarism", *Lloyds Bank Review*, julio.
- KALDOR, N. (1976): "Inflation and Recession in the World Economy", *Economic Journal*, diciembre.
- KALDOR, N. (1981): "Monetary Policy in the United Kingdom", *Cambridge Journal of Economics*, vol. V, Nº 2.
- KALDOR, N. (1982): *The Scourge of Monetarism*, Oxford.
- KEYNES, J. M. (1936): *Teoría general de la ocupación, el interés y el dinero*, Fondo de Cultura Económica, 1ra. reimpresión, México, 1970 (1ra. edición en inglés, 1936).
- KEYNES, J. M. (1940): *How to Pay for the War*, Macmillan, Londres, 1940.
- LEWIS, A. (1954): "Economic Development with Unlimited Supply of Labour", *The Manchester School*.
- MARSHALL, A. (1920): *Principles of economics*, Macmillan, Londres (8a. edición).
- MEEK, R. (1976): "Is There an 'Historical Transformation Problem'?" A comment. *The Economic Journal*, junio.
- MOGGRIDGE, D., (editor) (1973): *The Collected Writings of John Maynard Keynes*, vol. XIV, *The General Theory and After*, Macmillan, Published for the Royal Economic Society, Londres, 1973.
- MORISHIMA, M. y CATEPHORES, G. (1975): "Is There an 'Historical Transformation Problem'?", *The Economic Journal*, junio.
- PASINETTI, L. (1961-62): "Rate of Profit and Income Distribution in Relation to the Rate of Economic Growth", *Review of Economic Studies*, vol. XXIX (hay versión en español en Braun, 1973).

- PHELPS, E. S. (1970): "Money Wage Dynamics and Labor Market Equilibrium", en *Microeconomic Foundations of Employment and Inflation*, editado por E. S. PHELPS, Norton, New York.
- PHILLIPS, A. W. (1958): "The Relation Between Unemployment and the Rate of Changes of Money Wage Rates in the United Kingdom 1862-1957", *Economica*, noviembre.
- RICARDO, D. (1817): *On the Principles of Political Economy and Taxation*, P. Sraffa, ed., Cambridge University Press, 1951. Traducción castellana, Fondo de Cultura Económica, México, 1959.
- ROBINSON, J., y EATWELL, J. (1973): *An Introduction to Modern Economics*, Mc Graw Hill, Londres (hay versión en español, FCE, 1976).
- SHACKLE, G. L. S. (1967): *The Years of High Theory*, Cambridge University Press, 1973 (1ra. edición, 1967).
- SRAFFA, P. (1951): "Introducción a los Principios de Ricardo", en Ricardo: *Obras Completas*, vol. I, Fondo de Cultura Económica, México, 1959 (1ra. edición en inglés, Cambridge University Press, 1951).
- SRAFFA, P. (1960): *Producción de mercancías por medio de mercancías*, Ediciones Oikos-Tau, 1966 (1ra. edición en inglés, Cambridge University Press, 1960).
- STEEDMAN, I. (1977): *Marx after Sraffa*, New Left Books, Londres.
- TOBIN, J. (1967): "Unemployment and Inflation; the Cruel Dilemma", en Phillips A. y Williamson, O.E. (eds.): *Prices: Issues in Theory and Public Policy*, University of Pennsylvania Press.
- TREVITHICK, J. A. (1975): "Keynes, Inflation and Money Illusion", *Economic Journal*, marzo.
- TREVITHICK, J. A. (1976): "Money Wage Inflexibility and the Keynesian Labour Supply Function", *Economic Journal*, junio.
- WILES, P. (1973): "Cost Inflation and the State of Economic Theory", *Economic Journal*.

**SALARIOS Y POLITICA ECONOMICA
SE TERMINO DE IMPRIMIR
EL 15 DE ENERO DE 1986
EN EL DEPARTAMENTO EDITORIAL
DEL IDES, GUEMES 3950,
1425 BUENOS AIRES, ARGENTINA**