REVISTA BCV
BANCO CENTRAL DE VENEZUELA

Biblioteca del pensamiento económico

Michal

# Kalecki

## Salario nominal y salario real

## Lucha de clases y distribución del ingreso nacional

1940 60 BCV 2000

Biblioteca del Pensamiento Económico
Dos artículos

Kalecki

***Michal Kalecki***

***(1899-1970)***

# Índice

Presentación
Asdrúbal Baptista 11

Introducción
Alberto Unanue H. 13

Obra publicada de Michal Kalecki 28

Artículos

Salario nominal y salario real 29

Lucha de clases y distribución del ingreso nacional 43

# Presentación

Presentación

# Presentación

Baptista

***Asdrúbal Baptista***

La traducción y publicación de dos artículos de Michal Kalecki es motivo de especial satisfacción para la Biblioteca Clásica del Pensamiento Económico. Su significación se hará patente de la presentación de los textos que hace Alberto Unanue Hernández, así como de la lectura misma de su contenido.

Parte importante de la obra de Kalecki se publicó en su lengua materna, que era el polaco. Sin embargo, tenemos la suerte de poderla leer, sin duda lo más sustantivo de ella, en otros idiomas, especialmente en inglés. La sección relativa a la obra publicada de Michal Kalecki se limita a las publicaciones en inglés, francés o español.

El editor

# Introducción

# Introducción

**Alberto Unanue H.***

I

En el mundo de la economía de hoy, culminando el siglo XX, constituye una rareza recordar a Michal Kalecki. Casi veinticinco años atrás, una fiel seguidora y comprometida propagadora de su pensamiento, Joan Robinson, publicó un artículo donde lo calificaba, con todo acierto, como el profeta preterido (**Robinson**, 1976). Un colega de él, durante su estadía en Oxford, lo consideró un modelo de "economista respetable" (**Worswick**, 1977). Su vigencia, sin embargo, está no solamente asociada con sus aportes en el campo de la teoría, sino también, con su extraordinaria capacidad para vincular la investigación teórica con la práctica social: "Porque (eran) los hechos y no la árida teoría, lo que absorbía a Kalecki siempre y por encima de todo. Buscaba el conocimiento del árbol de la vida por medio de las estadísticas" (**Lipinski**, 1971). Fue un extraordinario estudioso del capitalismo y su dinámica, precursor de la teoría del desarrollo y la planificación y, en su época, de la economía política del socialismo.

Había nacido en Lódz en 1899 y al no poder concluir sus estudios de ingeniería en 1923 –lo que le permitió alcanzar una sólida formación matemática que supo utilizar con gran sobriedad–, comenzó a trabajar en una empresa de servicios financieros, con lo cual enfrentó su primera experiencia con el análisis económico. Comenzó entonces, de manera autodidacta, su interés por la teoría económica de Marx, cuyas categorías incluidos sus esquemas de la reproducción, le marcaron definitivamente. También recibió las influencias de Tugan-Baranowski y Rosa Luxemburgo. Su formación económica, por lo tanto, era muy distinta a la de sus

* Asesor de la Presidencia del Banco Central de Venezuela.

contemporáneos ingleses y norteamericanos. Las diferencias con Keynes se acentuaban además por el contenido de los mensajes políticos de cada uno de ellos. En tanto Kalecki fue un destacado ejemplo de científico social dedicado a procurar el bienestar de las grandes masas desposeídas (los dos artículos que se presentan dan una evidente muestra de ello), Keynes fue un intelectual liberal interesado en la preservación de los elementos esenciales de la economía de la libre empresa. Ello no es ajeno al momento de la interpretación de los aportes respectivos de cada cual[1].

Sin embargo, la verdadera carrera de Kalecki en el campo de la economía comenzó en 1929 en el Instituto de Investigaciones de Ciclos Económicos y Precios en Varsovia, donde centró sus estudios teóricos en torno a los precios y el ciclo económico y que culminaron en un modelo explicativo de las fluctuaciones en el nivel de la demanda efectiva y la ocupación. La publicación en su país y lengua de origen, en 1933, de su libro *Próba teorii koninuktury* (*Bosquejo de una Teoría del Ciclo Económico*) anticipó, siguiendo una línea de razonamiento propia, los trabajos que de manera paralela venía desarrollando Keynes recogidos en su *Teoría General* que vio la luz a principios de 1936. Pero no solamente contaba con la publicación mencionada, sino que en aquel propio año 1933 había presentado un trabajo a la Sociedad Econométrica titulado "Una teoría macrodinámica de los ciclos económicos" que contenía los elementos esenciales de la teoría del ahorro, la inversión y el empleo (**Robinson**, 1977). Su digna actitud se evidenció al no hacer ningún reclamo público acerca de su propio descubrimiento y precedencia[2]. Por suerte, otros destacados economistas lo asumieron en su favor[3].

En el plano de las ideas y políticas económicas, tres diferencias básicas existían entre Kalecki y Keynes (**Eshag**, 1977). Si bien ambos coincidieron respecto a las insuficiencias del mercado para asegurar la plena utilización de los factores productivos, Keynes limitaba las medidas de la intervención estatal en tanto estas debían asegurar el pleno empleo, dejando a las fuerzas del mercado la solución del problema de la asignación de recursos. Para Kalecki, sin embargo, no era

[1] El último capítulo de la obra monumental de Schumpeter, *History of Economic Analysis*, que tituló "Keynes and Modern Macroeconomics", y que terminó de escribir en 1950, ni siquiera menciona a Kalecki. (**Schumpeter**, 1954).

[2] Ada Kalecki refirió en 1984 "…llegamos a la conclusión de que si él (Kalecki) hubiese reclamado la prioridad sólo habría encontrado incredulidad. Un extranjero venido de Polonia …(no podría) enfrentarse a Keynes, una personalidad con una posición y reputación muy bien establecida." (citado por **Sawyer**, 1985). (Traducción AUH).

[3] "…Después de haber reexaminado la teoría del ciclo económico de Kalecki, he concluido que en verdad creó un sistema que contenía todo lo importante del sistema de Keynes, además de otras contribuciones." (**Klein**, 1951), (Traducción AUH).

suficiente sostener el empleo mediante la elevación del gasto público, sino que también era importante considerar el impacto de dicho gasto en el mejoramiento del bienestar de la comunidad. Keynes no estaba particularmente interesado en el examen de la racionalidad y moralidad del sistema de distribución del ingreso imperante, en tanto para Kalecki ello era un aspecto crucial al cual accedía no por medio de la teoría clásica del valor trabajo y del concepto marxista de la explotación. Su modelo demostraba que el ingreso y el consumo de los trabajadores son determinados por los capitalistas (gastando todo su ingreso por lo que virtualmente no ahorran), en tanto estos determinaban su propio ingreso (y, por ende, sus ganancias) por sus decisiones de inversión y consumo.

La tercera diferencia se deriva de las dos anteriores: los distintos enfoques conceptuales. Kalecki se desenvolvía en la tradición clásica de Ricardo y Marx concediéndole un fuerte peso al papel objetivo de la estructura económica en la formación de las ideas, en tanto Keynes estaba firmemente acendrado en la escuela de Marshall y la más general tradición neo-clásica, con una fuerte dosis de pragmatismo e idealismo.

II

En 1935 Kalecki recibió una beca de Fundación Rockefeller, residiendo en Suecia por un año (oportunidad en que conoció de la publicación de la *Teoría General*) y donde estableció contactos científicos con Myrdal y otros economistas. De allí partió a Inglaterra y comenzó a trabajar en el London School of Economics, publicando entre 1937 y 1938 varios artículos (incluyendo su primera edición en inglés de su libro anticipador), en los que ponía de relieve las diferencias teóricas fundamentales con Keynes, incluyendo su tratamiento de la clase trabajadora y el papel de los monopolios. Por primera vez introdujo su categoría básica de análisis, la que denominó el "grado de monopolio" en un artículo publicado en *Econometrica* en 1938 (**Kowalik**, 1964). A principios de 1938 estuvo en Cambridge –un año antes había conocido a Keynes, oportunidad que no cimentó ninguna relación fructífera entre ambos– donde, además de compartir y participar en los seminarios de Sraffa y fortalecer unos lazos científicos y de amistad que se hicieron permanentes con Joan Robinson y Richard Kahn, trabajó en su libro *Theory of Economic Fluctuations* que vio la luz pública en 1939.

Entre 1940 y 1944 formó parte del equipo del Instituto de Estadística de la Universidad de Oxford: "Se encontraba en la cima de su capacidad intelectual y durante los siguientes cinco años mantuvo un asombroso flujo de ideas originales..." (**Worswick**, 1977). Allí estuvo directamente vinculado con los problemas de la economía de guerra en Inglaterra, publicando varios ensayos acerca del tema, además de impartir conferencias en la propia universidad y continuar sus medulares estudios teóricos.

Después de la guerra estuvo sólo unos meses de regreso en Polonia donde se desempeñó como asesor económico de la Oficina Central de Planificación y el Ministerio de Finanzas y en 1946 se incorporó al secretariado de Naciones Unidos donde dirigió hasta 1954 la publicación del *Estudio Económico Mundial* que evidenció su brillantez y creatividad para la comprensión de las fuerzas económicas y sociales del crecimiento y el desarrollo. En momentos en que se gestaba la moderna teoría del desarrollo, los trabajos de Kalecki en Naciones Unidas constituían una anticipación seminal y una referencia obligada para los estudiosos del tema. Pero las Naciones Unidas no fueron ajenas a las influencias del macartismo y las presiones políticas obligaron a Kalecki a renunciar a su cargo. Luego de una breve estadía en Cambridge retornó a Polonia en 1955.

III

Comenzó entonces una nueva etapa en la vida científica de Kalecki, donde adicionó a sus estudios acerca de los problemas del desarrollo capitalista, los de las economías socialistas y los de los países en desarrollo. Además de desempeñarse como asesor del Consejo de Ministros y de la Comisión de Planificación, dirigió, entre 1957 y 1960 la elaboración de los trabajos del plan perspectivo de desarrollo 1960-80 para la economía polaca, jugó un papel activo en la creación del Consejo de Ayuda Mutua Económica, frustrado y frustrante intento de constitución de un órgano que promoviese la integración socialista, impartió docencia en el Instituto de Planificación y Estadísticas y asesoró a varios países (entre ellos India y Cuba) en el diseño de sus estrategias de desarrollo. En 1956 recibió el primer título académico de su vida, el grado de Profesor y después fue electo miembro asociado de la Academia de Ciencias de Polonia.

Los problemas de la teoría del desarrollo socialista ocuparon la atención de Kalecki durante los últimos diez años de su vida y a través de su metodología de análisis puso de manifiesto la tradición marxista en la conformación de su instrumental analítico. Ya antes, en sus estudios de la dinámica capitalista, también había utilizado ampliamente a Marx, sobre todo en lo tocante a la división de la economía en clases sociales y la adecuación *sui géneris* que había hecho de los esquemas de la reproducción. De ahí que en su análisis del funcionamiento de la economía socialista insistiera que el principal parámetro para enjuiciar las interrelaciones estructurales lo constituían las relaciones de producción. Sin embargo, precisamente por su convencimiento de que la superioridad del sistema socialista radicaba en el aprovechamiento del potencial de desarrollo social mediante la planificación, rechazó el voluntarismo asociado a la fijación de altas tasas de acumulación sin tomar en consideración lo que denominaba "barreras inversionistas" que conducían a una reducción del ritmo de la economía en el largo plazo y la limitación del consumo. En este terreno se opuso a la solución que propugnaban Maurice

Dobb y Amartya Sen que abogaban en favor del incremento de la relación capital/producto, sin tomar en cuenta suficientemente el impacto del progreso técnico. Se dedicó además al estudio de los criterios de efectividad de las inversiones y la teoría del "período de recuperación". Sus enfoques heterodoxos, en un medio dominado por imposiciones políticas dogmáticas, lo hicieron blanco de críticas que lo acusaban de actitudes derrotistas y que finalmente condujeron a abandonar el plan perspectivo que había diseñado.

La historia le confirmaría la justeza de muchas de las previsiones hechas en su época.

IV

La tercera línea de investigación de Kalecki fue la de la teoría del desarrollo en lo que denominó "economías mixtas" e "intermedias", caracterizadas por el papel relevante que le correspondería desempeñar al sector público y distanciándose de la ortodoxia marxista en boga respecto al papel preponderante de la clase obrera en los procesos de transformación social. Los orígenes de la preocupación de Kalecki por los problemas del desarrollo económico ya fueron mencionados al hacer referencia a su paso por Naciones Unidas, pero sus trabajos más sistemáticos fueron llevados a cabo en la década de los sesenta. De nuevo una buena parte de sus preocupaciones estuvieron asociadas a esa inclinación que siempre tuvo de vincular sus investigaciones teóricas con el ejercicio de la asesoría en la aplicación de políticas. También estuvo consciente de las limitaciones que conllevaba esa segunda faceta y en ocasión de su 65 cumpleaños reconocería que si bien muchas de sus recomendaciones no fueron aceptadas, nunca se lamentó del tiempo y el esfuerzo dedicado a ese empeño (**Sachs**, 1977).

Un componente fundamental de su teoría del desarrollo lo constituyó su modelo que frecuentemente se asoció –obviando una interpretación de mayor contenido– al del tipo Harrod-Domar de mediados de los años cuarenta, principalmente orientado al examen del crecimiento en economías capitalistas desarrolladas. En efecto, el énfasis del modelo de Kalecki estaba en: i) el examen de los problemas de la transición de una senda de crecimiento a otra y ii) el problema de la formación de puntos de estrangulamiento a largo plazo (que intentaba identificar mediante su célebre *m*). Para ello hacía uso hacía uso de las reservas de fuerza de trabajo (téngase presente de nuevo a Marx con su "ejército de reserva industrial") e incorporaba lo que denominó la "curva de decisión del gobierno" que combinaba de manera ingeniosa la relación entre prioridades políticas de contenido subjetivo con los factores objetivos derivados a las opciones de la estrategia económica a largo plazo.

De las consideraciones anteriores es posible identificar una relación muy estrecha entre Kalecki y el movimiento estructuralista en América Latina y el más reciente auge de la nueva economía institucional. Precisamente de sus experiencias como

asesor en varios países, Kalecki percibió que una limitación importante para superar las barreras del desarrollo lo constituían tanto las propias organizaciones como las posiciones de poder que éstas ejercían en el entramado social, así como los límites en que se establecían las relaciones de mercado. En tal sentido constituye un verdadero ejemplo de metodología de análisis estructural un ensayo suyo publicado en 1967 donde reflexionaba acerca del papel que le correspondería desempeñar a los diferentes grupos sociales en la formación de un gobierno de transición (**Kalecki**, 1976). Asimismo sus ideas respecto al papel del dinero y la tasa de interés para el financiamiento de las inversiones estuvieron presente en la concepción estructuralista de los años cincuenta. De hecho, su énfasis en que la lucha de los trabajadores para mantener su participación en el ingreso sería la causa principal de la inflación, se constituyó en *raison d´etre* de la explicación estructuralista de la inflación (**Noyola**, 1956). Hoy, pese a la compleja panoplia desarrollada por la concepción monetarista, las debilidades institucionales y el distinto papel y peso de los actores sociales en las economías subdesarrolladas (de la que Venezuela no es una excepción), posibilitan una explicación más plausible del fenómeno de la inflación y su relación con la distribución del ingreso.

V

Los artículos que ahora se ponen a disposición del lector fueron publicados originalmente en inglés en los años 1937 y 1971. Los mismos sintetizan la concepción kaleckiana de la formación de los precios, los salarios y la ganancia.

En ambos trabajos se enfrenta la falacia de la Ley de Say de que los aumentos de los salarios reales generan una transferencia de beneficios a salarios o a la inversa, así como a variaciones en el empleo debido a cambios relativos entre las tasas de salarios y el costo del capital. Para ello Kalecki estructura un modelo de tres sectores, a saber, bienes de inversión (I), bienes de consumo para los capitalistas (II) y bienes de consumo para asalariados (III) y establece el supuesto básico de que los asalariados no ahorran, gastando todo su ingreso, por lo que el ingreso total de los capitalistas es igual al valor de la producción de los sectores I y II. Dicho modelo posibilita el examen de los efectos de las variaciones de salarios a corto plazo sobre la masa de beneficios y su distribución entre cada uno de los sectores. A largo plazo se demuestra la inconsistencia de considerar modificaciones de la masa de beneficios tomando en consideración que las decisiones inversionistas no se alterarían ante expectativas favorables acerca de la evolución temporal de dichos beneficios. Kalecki siempre cuestionó la validez de los supuestos de la competencia perfecta incluso en las fases iniciales del capitalismo, por lo que la política seguida por la empresa en cuanto a la fijación de sus precios, y por ende, la relación entre costos y beneficios, reflejarían el "grado de monopolio" en que la empresa se sitúa. Exámenes posteriores incorporan los resultados

de cambios en el grado de monopolio sobre los salarios, el empleo, la formación de los precios y los efectos sobre la distribución del ingreso, insistiendo en el papel que desempeñaría la capacidad negociadora de los sindicatos –en tanto que una efectiva manifestación de la lucha de clases–, una vez evidenciados los efectos de mayores demandas salariales sobre el empleo y el ingreso real de los capitalistas. Las conclusiones de ambos trabajos ponen al descubierto el compromiso político de Kalecki respecto a la validez de la lucha de los trabajadores por el mejoramiento de su posición social. De otra parte, cuestionan los razonamientos teóricos tradicionales respecto a la relación entre los aumentos salariales y el empleo en condiciones en que existan excedentes de capacidades por utilizar.

Esta formulación llenaría tres vacíos de la teoría del empleo de Keynes, a saber: i) ante expectativas de tasas de ganancia superiores a las tasas de interés, los capitalistas estarían indefinidamente interesados en aumentar las inversiones; ii) un mayor nivel de inversiones sobre el año precedente representa un mayor nivel de beneficios corrientes y expectativas mayores para el siguiente año, las que incrementarían los planes de inversiones para alcanzar una mayor tasa de inversión el año entrante y iii) la distribución del ingreso entre beneficios y salarios estaría asociado a la existencia de imperfecciones en la competencia, a saber, el grado de monopolio (**Robinson**, 1964).

## VI

En mucho el carácter y la personalidad de Michal Kalecki se manifiestan en sus trabajos: la sobriedad y concentración de sus análisis reflejan su afición por el uso del lenguaje de las matemáticas; su escritura (y habla) se caracterizaba por una lacónica expresión. Era además de una modestia extrema, lo cual demostró en su dignidad profesoral al no reclamar la prioridad de su descubrimiento. Hizo gala de una alta independencia intelectual enfrentando inicialmente los mitos y falacias del capitalismo, pero después fue un crítico de las desviaciones del modelo socialista ortodoxo de los sesenta. Ello lo hizo intolerante, lo que no fue óbice para que sus discípulos y asistentes le manifestaran una gran devoción. Al decir de la señora Robinson: "Su ingenio urticante deleitaba a sus amigos" (**Robinson**, 1976).

Michal Kalecki murió en su natal Polonia en 1970.

## Bibliografía

Eshag, Éprime (1977): "Kalecki´s Political Economy: A Comparison with Keynes", *Oxford Bulletin of Economics and Statistics*, vol. 39, N° 1.

Kalecki, Michal (1967): "Aspectos sociales y económicos de los regímenes intermedios", en *Economía socialista y mixta*, Fondo de Cultura Económica, México, 1976.

Klein, Lawrence (1952): *The Keynesian Revolution*, Macmillan.

Kowalik, Tadeusz, (1964): "Biography of Michal Kalecki", en *Problems of Economic Dynamics and Planning: Essays in Honour of Michal Kalecki*, PWN-Polish Scientific Publishers, Varsovia.

Lipinski, Edward (1977): Michal Kalecki", *Oxford Bulletin of Economics and Statistics*, vol. 39, N° 1.

Noyola, Juan F. (1956): "El desarrollo económico y la inflación en México y otros países latinoamericanos", *Investigación Económica*, 4° trimestre, N° 4, UNAM, México.

Robinson, Joan (1964): "Kalecki and Keynes", en *Problems of Economic Dynamics and Planning: Essays in Honour of Michal Kalecki*, PWN-Polish Scientific Publishers, Varsovia.

_____ (1976): "Michal Kalecki: A Neglected Prophet", *The New York Review*, marzo 4.

_____ 1977): "Michal Kalecki on the Economics of Capitalism", *Oxford Bulletin of Economics and Statistics*, vol. 39, N° 1.

Sachs, Ignacy (1977): "Kalecki and Development Planning", *Oxford Bulletin of Economics and Statistics*, vol. 39, N° 1.

Sawyer, Malcolm C. (1985): "The Economics of Michal Kalecki", *Eastern European Economics*, vol. XXIII, N°s 3-4.

Schumpeter, Joseph A. (1954): *History of Economic Analysis*, Oxkord University Press, N.Y. (editado por Elizabeth Boody Schumpeter).

Worswick, G.D.N. (1977): "Kalecki at Oxford", *Oxford Bulletin of Economics and Statistics*, vol. 39, N° 1.

## Artículos

### 1935

[coautor] "Encore sur la comparabilite internationale des indices de la production industrielle", *Travaux de l'Institut des Recherches sur le Mouvement General des Affaires et sur la Formation des Prix.*

"Essai d'une theorie du mouvement cyclique des affaires", *Revue d'Economie Politique.*

"A Macrodynamic Theory of Business Cycles", *Econometrica.*

### 1936

"Comments on the Macrodynamic Theory of Business Cycles", *Econometrica.*

### 1937

"The Principle of Increasing Risk", *Economica.*

"A Theory of the Business Cycle", *Review of Economic Studies.*

"A Theory of Commodity, Income, and Capital Taxation", *The Economic Journal.*

### 1938

"Mr. Kalecki's 'Principle of Increasing Risk': A Reply", *Economica.*

"The Determinants of Distribution of the National Income", *Econometrica.*

"The lesson of the Blum Experiment", *The Economic Journal.*

### 1940

"The 'Mysteries' of Money Market", *Oxford University, Institute of Statistics Bulletin.*

[coautor] "A New Method of Trend Elimination", *Econometrica.*

"A Scheme of Curtailment of Consumption", *Oxford University, Institute of Statistics Bulletin.*

"The Short-Term Rate and the Long-Term Rate", *Oxford Economic Papers.*

"The Supply Curve of an Industry Under Imperfect Competition," *Review of Economic Studies.*

### 1941

"The Budget and Inflation", *Oxford University, Institute of Statistics Bulletin.*

"Changes in Stocks of Commodities in 1940", *Oxford University, Institute of Statistics Bulletin.*

"The Financial Position on the Eve of the Budget", *Oxford University, Institute of Statistics Bulletin.*

"General Rationing", *Oxford University, Institute of Statistics Bulletin*.

"Inflation, Wages and Rationing", *Oxford University, Institute of Statistics Bulletin*.

"Notes on Finance", *Oxford University, Institute of Statistics Bulletin*.

"Notes on General Rationing", *Oxford University, Institute of Statistics Bulletin*.

"Recent Trends in the Financial Situation", *Oxford University, Institute of Statistics Bulletin*.

"The Share of Wages in the National Income", *Oxford University, Institute of Statistics Bulletin*.

"The Short-Term Rate of Interest and the Velocity of Cash Circulation", *Review of Economics and Statistics*.

"A Theorem on Technical Progress", *Review of Economic Studies*.

"The Theory of Long-Run Distribution of the Production of Industry", *Oxford Economic Papers*.

"Towards Comprehensive Rationing," *Oxford University, Institute of Statistics Bulletin*.

"Wartime Changes in Employment and the Wage Bill", *Oxford University, Institute of Statistics Bulletin*.

"What is Inflation?", *Oxford University, Institute of Statistics Bulletin*.

**1942**

"The Budget", *Oxford University, Institute of Statistics Bulletin*.

"The Burden on Wages and Other Incomes", *Oxford University, Institute of Statistics Bulletin*.

"Differential Rationing", *Oxford University, Institute of Statistics Bulletin*.

"Employment, Wage Bill, and Cash Circulation", *Oxford University, Institute of Statistics Bulletin*.

"Excess Profits Tax and Government Contracts", *Oxford University, Institute of Statistics Bulletin*.

"The Fall in 'Small' Savings", *Oxford University, Institute of Statistics Bulletin*.

"The Financial Situation in the First Half of 1942", *Oxford University, Institute of Statistics Bulletin*.

"The Problem of Profit Margins", *Oxford University, Institute of Statistics Bulletin*.

"Some Problems of Non-Food Rationing", *Oxford University, Institute of Statistics Bulletin*.

"A Theory of Profits", *The Economic Journal.*

"Wages and the National Income in 1940 and 1941", *Oxford University, Institute of Statistics Bulletin.*

"War Finance in 1940 and 1941", *Oxford University, Institute of Statistics Bulletin.*

"Mr. Whitman on the Concept of 'Degree of Monopoly', A Comment", *The Economic Journal* .

**1943**

"The Budget", *Oxford University, Institute of Statistics Bulletin.*

"The Burden of the National Debt", *Oxford University, Institute of Statistics Bulletin.*

"Economic Implications of the Beveridge Plan", *Oxford University, Institute of Statistics Bulletin.*

"The Financial Situation in the First Half of 1943", *Oxford University, Institute of Statistics Bulletin.*

[coautor] "International Clearing and Long-Term Lending", *Oxford University, Institute of Statistics Bulletin.*

"Political Aspects of Full Employment", *Political Quraterly.*

"The Problem of 'Small' Savings", *Oxford University, Institute of Statistics Bulletin.*

"Profits, Salaries and Wages", *Oxford University, Institute of Statistics Bulletin.*

**1944**

"The Budget: A. The Stabilisation Policy", *Oxford University, Institute of Statistics Bulletin.*

"Employment in the United Kingdom During and after the Transition Period", *Oxford University, Institute of Statistics Bulletin.*

"Excess Profits Tax and Post-War Re-equipment", *Oxford University, Institute of Statistics Bulletin.*

"Prof. Pigou on 'The Classical Stationary State.' A Comment", *The Economic Journal.*

"Rationing and Price Control", *Oxford University, Institute of Statistics Bulletin.*

"Three Ways to Full Employment". *In The Economies of Full Employment.* Oxford: Basil Blackwell, 1944.

"The White Paper on Employment Policy", *Oxford University, Institute of Statistics Bulletin.*

"The White Paper on the National Income and Expenditures in the Years 1938-1943", *Oxford University, Institute of Statistics Bulletin.*

**1945**

"Full Employment by Stimulating Private Investment?" *Oxford Economic Papers.*

"On the Gilbrat Distribution", *Econometrica.*

**1946**

"A Comment on 'Monetary Policy'", *Review of Economics and Statistics.*

"Multilateralism and Full Employment", *Canadian Journal of Economics.*

**1949**

"Determinants of the Increase in the Cost of Living in the United States", *Review of Economics and Statistics.*

"A New Approach to the Problem of Business Cycles", *Review of Economic Studies.*

**1950**

"A Note on Long-Run Unemployment", *Review of Economic Studies.*

**1954**

"El problema del financiamiento del desarrollo económico", *Trimestre Económico.*

**1956**

"Investments and National Income Dynamics in Socialist Economy", *Enquiry.*

**1958**

"Some Theoretical Problems of Long-Run Planning", *Review of the Polish Academy of Sciences.*

**1960**

"Dinamica degli investimenti e del reddito nell' economia socialista". Milan.

"Financial Problems of the Third Plan", *The Economic Weekly.*

*Hypothetical Outline of the Five Year Plan 1961-1965 for the Cuban Economy.* 1960, FAO, [mimeografiado].

*Measures to Expedite the Increase in Agricultural Production in the Third Five Year Plan.* Nueva Delhi, 1960.

"Unemployment in Underdeveloped Countries", *Indian Journal of Labour Economics.*

"Mechanistic Model of a Random Phenomenon", *Sankhya.*

**1962**

"A Model of Hyperinflation", *Manchester School.*

"Observations on the Theory of Growth", *The Economic Journal*.

**1963**

*Investment and National Income Dynamics in a Socialist Economy*. Dept. de Economía, Univ. de Ghana.

"Problems of Financing Economic Development in a Mixed Economy". Paper presented at the UNESCO Seminar in Sao Paulo.

**1964**

"Econometric Model and Historical Materialism". En *On Political Economy and Econometrics: essays in Honour of Oskar Lange*. Varsovia.

[Contribucion a]: *Programación del desarrollo económico*. Buenos Aires: Fondo de Cultura Económica.

**1965**

"On Paul Baran's Political Economy of Growth", *Monthly Review*.

**1966**

"Oskar Lange, 1904-65", *The Economic Journal*.

**1967**

"The Curve of Production and the Evaluation of the Efficiency of Investment in a Socialist Economy". En C.H. Feinstein, ed. *Socialism, Capitalism and Economic Growth*. Cambridge: Cambridge Univ. Press.

**1968**

"The Marxian Equations of Reproduction and Modern Economics", *Social Science Index*.

"Trend and Business Cycles Reconsidered", *The Economic Journal*.

**1969**

"Theories of Growth in Different Social Systems", *Scientia*.

**1971**

"Class Struggle and the Distribution of National Income", *Kyklos*.

# Michal Kalecki

## *Michal Kalecki (1899-1970)*

Dos artículos

# Bibliografía

# Kalecki

## de la obra de Kalecki

### Libros


*Essays in the Theory of Economic Fluctuations*. Londres: Allen and Unwin, 1939.

*Studies in Economic Dynamics*. Londres: Allen and Unwin, 1943.

*Theory of Economic Dynamics: An Essay on Cyclical and Long-Run Changes in Capitalist Economy*. Londres: Allen and Unwin.

*Studies in the Theory of Business Cycles 1933-1939*. Introducción de Joan Robinson, Oxford: Basil Blackwell, 1966

*Introduction to the Theory of Growth in a Socialist Economy*. Oxford: Basil Blackwell, 1969.

*Selected Essays on the Dynamics of the Capitalist Economy 1933-1970*. Cambridge: Cambridge University Press.

*The Last Phase in the Transformation of Capitalism*. New York, 1972.

*Selected Essays on the Economic Growth of the Socialist and the Mixed Economy*. Cambridge: Cambridge Univ. Press, 1972.

*Essays on Developing Economies*, Introducción de Joan Robinson, Harvester Press, 1976.

# Salario nominal y salario real[1] (1939)

## Introducción

En este ensayo, nos proponemos analizar en cierto detalle la teoría keynesiana de los salarios. Nos limitaremos a la consideración de una economía cerrada, puesto que ésta es el único caso al cual se aplica plenamente el argumento keynesiano. Para tomar un ejemplo extremo, imaginemos una economía que exporta toda su producción e importa todos sus bienes de consumo. Es obvio que en una economía de este tipo, una reducción del salario nominal o monetario es equivalente a una reducción del salario real, y aumenta la producción y el empleo (pero no necesariamente los costos salariales reales).

## Un modelo simplificado

1. A fin de evitar confundir los diversos asuntos involucrados, consideraremos primero el problema de los salarios en un modelo sumamente simplificado. Supongamos por el momento: (1) que prevalece la libre competencia; (2) que los empleados a sueldo y los trabajadores manuales no ahorran; (3) que los diversos tipos de sueldos y salarios cambian siempre en la misma proporción; (4) que los empresarios y los rentistas tienen la misma propensión a consumir, y (5) que la tasa de interés se mantiene constante. A medida que avancemos, iremos retirando gradualmente todos estos supuestos que forman parte de nuestro modelo simplificado.

[1] Este artículo fue publicado originalmente en *Essays in the Theory of Economic Fluctuations* (London: Allen & Unwin, 1939).

2. Puesto que en nuestro modelo prevalece la libre competencia, el equilibrio de corta duración de una empresa se alcanza en el punto de intersección entre la curva de demanda "individual" horizontal y la parte de pendiente ascendente de la curva de costo marginal de corta duración. Por ende, con un aumento del empleo, la relación entre los precios y los salarios debe aumentar o, lo que equivale a lo mismo, los salarios reales deben disminuir (si no hay aumento de la productividad de los trabajadores debido a cambios en las técnicas empleadas o la intensidad del trabajo). Ésta es la doctrina "clásica" de los salarios reales, y así lo reconoce también Keynes. Como veremos más adelante, esta norma no se aplica a las condiciones reales de competencia imperfecta, como se describe en el ensayo sobre la distribución del ingreso nacional (*The Distribution of the National Income*), pero en todo caso es válida para el modelo que estamos considerando ahora.

3. Ahora abordaremos el problema de los cambios en los salarios nominales o monetarios en nuestro sistema. Pero antes de pasar a esta materia, es necesario presentar algunas observaciones generales.

   El ingreso nacional puede representarse de dos maneras:

   | | |
   |---|---|
   | 1. Ingreso de los capitalistas | 2. Inversión |
   | Sueldos y salarios | Consumo |

   Puesto que en nuestro modelo el consumo de los empleados a sueldo y los trabajadores manuales es igual a su ingreso, al substraer los sueldos y salarios de ambos lados obtenemos:

   Ingreso de los capitalistas = Inversión
   + Consumo de los capitalistas

   Esta ecuación es muy importante para el argumento ulterior. De la misma se desprende que el ingreso de los capitalistas expresado en "valores estables" está determinado completamente por el volumen de la inversión y del consumo de los capitalistas.

   Es posible que sea útil considerar este teorema simple aunque paradójico de manera diferente[2]. Representemos esquemáticamente nuestra economía como si estuviera formada por tres industrias que producen bienes salariales, bienes de inversión y bienes que consumen los capitalistas (o bienes de lujo o suntuarios) respectivamente. Los bienes salariales son, en parte, consumidos por los traba-

[2] La ecuación anterior es, por supuesto, equivalente (a partir del supuesto de que los empleados a sueldo y los trabajadores manuales no ahorran) a la igualdad entre el ahorro y la inversión que puede obtenerse de la misma al substraer de ambos lados el consumo de los capitalistas.

jadores que los producen, mientras que el excedente que se vende a los trabajadores de las otras dos industrias constituye el ingreso de los capitalistas obtenido de la industria de los bienes salariales. Por consiguiente, el empleo en las industrias de los bienes de inversión y bienes suntuarios determina el ingreso de los capitalistas en la industria de los bienes salariales expresado en "valores estables". Pero los ingresos de los capitalistas obtenidos de la producción de bienes de inversión y bienes suntuarios (expresados en "valores estables") están por supuesto también determinados por el empleo en estas dos industrias. Por ende, la producción de bienes de inversión y bienes suntuarios determina el ingreso total de los capitalistas expresado en "valores estables". Y debido a que el ingreso de los capitalistas derivado de la industria de los bienes salariales es igual al ingreso de los trabajadores en las otras dos industrias, el valor del ingreso total de los capitalistas es igual al valor de la producción de bienes de inversión y bienes suntuarios.

4. Consideremos ahora lo que ocurre cuando todos los sueldos y salarios se reducen en la misma proporción. Si los capitalistas, una vez que han reducido los salarios, aumentan inmediatamente el volumen de su consumo e inversión con la expectativa de obtener mayores ganancias, el empleo debe aumentar. En efecto, el ingreso de los capitalistas expresado en "valores estables" debe aumentar en la misma cantidad que el aumento del volumen de su consumo e inversión, y esto puede lograrse únicamente mediante el aumento del empleo. Y este último está relacionado en nuestro modelo con la caída de los salarios reales, que disminuyen por ende como resultado de la disminución de los salarios nominales.

   Para representar este proceso de manera diferente: el empleo en las industrias de los bienes suntuarios y de inversión aumenta debido al aumento de la demanda efectiva por parte de los capitalistas, y el empleo en la industria de los bienes salariales aumenta debido a la demanda por parte de los trabajadores que trabajan en las otras dos industrias. Este aumento del empleo, como se muestra en el párrafo anterior, es justamente suficiente para aumentar las ganancias en la misma cantidad que han aumentado el consumo y la inversión de los capitalistas.

   No obstante, este estado de cosas es extremadamente improbable. En primer lugar, los empresarios por lo general no se apresuran a dar nuevas órdenes de inversión simplemente en virtud de una reducción salarial exitosa, sino que más bien esperan a que se cumpla la expectativa de una mayor rentabilidad. Incluso si dieran en seguida nuevas órdenes de inversión, el período de retraso técnico entre las órdenes de inversión y la producción efectiva de bienes de inversión no permitiría que esta última aumente de manera inmediata.

La posición en lo que respecta el consumo de los capitalistas es similar, en el sentido de que se trata del ingreso real y no del ingreso esperado o previsto lo que influye en el nivel de vida de los capitalistas y, como se demostró en el ensayo anterior, incluso esta influencia actúa con considerable retraso.

Si lo anterior es una descripción real del curso de los acontecimientos, entonces una reducción de los salarios no puede aumentar el ingreso de los capitalistas expresado en valores estables ni inmediatamente ni luego. Inmediatamente después de una reducción salarial, el volumen de la inversión y del consumo de los capitalistas permanece invariable y, por ende, el ingreso de los capitalistas expresado en valores estables tampoco cambia. El empleo no se altera, mientras que todos los precios se reducen en la misma proporción en que se han reducido los salarios. Por consiguiente, lo único que cambia con la reducción salarial es el "nivel general" de precios, y por lo tanto no hay razón para que los capitalistas aumenten el volumen de su consumo e inversión posteriormente si no lo hicieron al comienzo[3].

Para expresarlo de manera distinta: Inicialmente el volumen de la inversión y del consumo de los capitalistas no cambia. Por ende, no hay aumento de producción ni de empleo en la industria de los bienes de inversión ni en la de bienes suntuarios. Se desprende de esto que la demanda de bienes salariales se reduce proporcionalmente a los salarios, de manera tal que no se registra ningún cambio en la producción de la industria de bienes salariales puesto que los costos primarios o directos se reducen también en la misma proporción. En consecuencia, la producción y el empleo en las tres industrias permanecen invariables y los precios se reducen uniformemente en la proporción de la reducción salarial. Pero entonces los capitalistas no tienen incentivo para aumentar su consumo ni su inversión, dado que no se han cumplido sus expectativas en términos de ingreso.

Puesto que el consumo y la inversión de los capitalistas no aumenta de manera inmediata, su ingreso inicialmente permanece igual; puesto que su ingreso permanece inicialmente igual, su consumo y su inversión y, por ende, su ingreso tampoco aumentan posteriormente.

## Introducción de la competencia imperfecta

1. Ahora vamos a retirar gradualmente nuestros supuestos. Primero retiramos el supuesto de la libre competencia y examinamos la relación entre los salarios reales y el empleo en un sistema como el descrito en el primer ensayo, en el

[3] Ya he abordado de esta manera el problema de los salarios en mi artículo "Essai d'une Théorie du Mouvement Cycliques des Affaires", *Revue d'Economie Politique*, marzo-abril 1935, pp. 301-2.

cual prevalece la competencia imperfecta y las curvas de costo salarial promedio son más o menos horizontales en la mayoría de las empresas. Puede demostrarse: (1) Que en este tipo de sistema la relación

$$\frac{\text{Índice del costo salarial promedio}}{\text{Índice de los precios de bienes terminados}}$$

es aproximadamente constante; (2) que el índice del costo salarial promedio no depende considerablemente del nivel de producción ni de empleo, y por consiguiente, con una técnica e intensidad de trabajo constantes, el índice del costo salarial promedio no difiere en gran medida del índice de las tasas salariales; (3) que el índice de precios de los bienes terminados no se desvía considerablemente del índice del costo de la vida.

De estos tres puntos se desprende que el índice de los salarios reales tiende a ser más o menos estable, siempre que no se altere la técnica de producción ni la intensidad del trabajo. En consecuencia, en hechos reales, el índice de los salarios reales debe mostrar una tendencia estable a la alza, puesto que hay una fuerte tendencia secular en la productividad de la mano de obra debido a las mejoras en las técnicas y al aumento de la intensidad del trabajo. Pero si eliminamos la tendencia del índice de los salarios reales, podemos esperar una serie de gran estabilidad, aunque pueden estar presentes *algunas* fluctuaciones, puesto que tanto la técnica de producción como la intensidad del trabajo pueden mostrar algunos cambios más bien irregulares y desviarse de la tendencia secular, y además la relación

$$\frac{\text{Índice del costo salarial promedio}}{\text{Índice de los precios de bienes terminados}}$$

es sólo aproximadamente constante. (Las pequeñas fluctuaciones que la afectan dependen en parte, como veremos, de cambios en los salarios nominales.) En resumen, debemos esperar que en un sistema cerrado los salarios reales, después de eliminar la tendencia secular, muestren cambios relativamente pequeños que no sería probable que tuvieran ninguna correlación (ni positiva ni negativa) con el nivel de empleo.

Usaremos como ilustración estadística los datos sobre salarios reales en Estados Unidos –que puede considerarse un sistema aproximadamente cerrado– para el período 1919-1935. Con este fin, hemos calculado un índice combinado de

salarios por hora en la manufactura, la construcción, la industria ferroviaria y la agricultura, y lo dividimos entre un índice del costo de la vida[4].

Cuadro 1
Salarios reales en Estados Unidos 1929 = 100

| | | | | | |
|---|---|---|---|---|---|
| 1919 | 81 | 1925 | 92 | 1931 | 108 |
| 1920 | 86 | 1926 | 92 | 1932 | 106 |
| 1921 | 87 | 1927 | 96 | 1933 | 109 |
| 1922 | 87 | 1928 | 98 | 1934 | 118 |
| 1923 | 91 | 1929 | 100 | 1935 | 117 |
| 1924 | 93 | 1930 | 103 | | |

Observamos a primera vista una fuerte tendencia, sin duda debida al progreso técnico, etc., que equivale en promedio a 2,25 por ciento anual. La serie que se obtiene después de eliminar la tendencia se presenta en la Cuadro 2, junto con el índice de producción en Estados Unidos (producto nacional bruto a precios de 1929)[5].

Cuadro 2
Salarios reales, después de eliminar la tendencia, y producción en Estados Unidos 1929 = 100

| | Salarios reales | Producción | | Salarios reales | Producción |
|---|---|---|---|---|---|
| 1919 | 100 | 71 | 1928 | 100 | 97 |
| 1920 | 103 | 73 | 1929 | 100 | 100 |
| 1921 | 102 | 69 | 1930 | 101 | 91 |
| 1922 | 100 | 74 | 1931 | 104 | 78 |
| 1923 | 103 | 82 | 1932 | 100 | 61 |
| 1924 | 103 | 83 | 1933 | 100 | 63 |
| 1925 | 100 | 86 | 1934 | 106 | 73 |
| 1926 | 98 | 92 | 1935 | 103 | 78 |
| 1927 | 100 | 92 | | | |

[4] Utilizamos los datos sobre salarios por hora (mensuales en la agricultura), publicados en *Survey of Current Business*. Los índices de salarios de las cuatro industrias mencionadas se ponderaron en proporción del total de sus costos salariales en 1929, según se presenta Simon Kuznets, *National Income and Capital Formation*: 1919-1935.

[5] Incluidas las reparaciones, vide National *Income and Gross Capital Formation, op. cit.*

Las fluctuaciones en los salarios reales son pequeñas, y es fácil observar que no existe una correlación clara ni positiva ni negativa con las de la producción. Los salarios reales en la etapa de depresión más profunda (1932, 1933), por ejemplo, son iguales que los de la etapa de mayor prosperidad (1928, 1929).

2. Examinemos ahora el proceso de la reducción de salarios. Siempre que supongamos que el grado de monopolio (es decir, la relación entre los precios y los costos marginales) permanece invariable, el efecto de una reducción general de salarios es exactamente el mismo que en el caso de la competencia perfecta. Dado que partimos del supuesto de que el volumen de inversión y de consumo de los capitalistas no cambia de inmediato, inicialmente no se produce ningún cambio en el empleo; mientras que los precios se reducen en este caso proporcionalmente a los salarios, puesto que cambian proporcionalmente a los costos primarios o directos. Pero en vista de que el único cambio en el sistema es el del "nivel general de precios", no habrá incentivo para que los capitalistas aumenten posteriormente su consumo ni su inversión.

   Sin embargo, resulta dudoso si el grado de monopolio realmente no se ve afectado por el proceso de reducción de salarios. Es probable que algunos precios no se reduzcan en lo absoluto o se reduzcan menos que los costos marginales. Esto tiene una influencia importante en el resultado de una reducción de salarios. La producción de bienes de inversión y de bienes suntuarios no cambia inmediatamente después de una reducción salarial (según nuestro supuesto fundamental), y por ende el empleo en las industrias que fabrican estos bienes permanece invariable. Por lo tanto, la demanda monetaria de los trabajadores se reduce (como en los casos considerados arriba) proporcionalmente a los salarios, pero los precios de los bienes salariales no se reducen en promedio en la misma medida. Como resultado, la demanda "real" de bienes salariales se reduce, como también lo hacen la producción y el empleo en la industria de los bienes salariales. Por consiguiente, de manera paradójica, tanto el empleo como los salarios reales se reducen en este caso en la misma proporción de la reducción salarial. Y cuando esto ha ocurrido, todavía no habrá incentivo para que los capitalistas aumenten su consumo ni su inversión.

   En efecto, en vista de que el volumen de la inversión y del consumo de los capitalistas permanece invariable inicialmente, el ingreso monetario de los capitalistas (al ser equivalente al valor de estos dos renglones) se reduce en la misma proporción que los precios de los bienes suntuarios y de inversión. Si los precios respectivos de estos dos tipos de bienes se reducen aproximadamente en la misma proporción, la relación entre las ganancias y el precio de los bienes de inversión permanece invariable, al igual que la rentabilidad de la nueva inversión. Por lo tanto, no hay incentivo para aumentar ni la inversión ni

el consumo de los capitalistas en una etapa posterior, siempre que no hayan aumentado al principio.

Para recapitular, cualquier aumento en el grado de monopolio como consecuencia de una reducción salarial conduce a una reducción del empleo, de la tasa del salario real y (por estas dos razones) del costo de los salarios reales, pero no aumenta el ingreso de los capitalistas expresado en valores estables.

3. Si la reducción de salarios aumenta el grado de monopolio y, por ende, reduce la participación relativa del trabajador manual en el ingreso nacional, puede preguntarse cómo es posible que esta participación relativa permanezca aproximadamente estable en todo el ciclo comercial. Ya hemos indicado en el ensayo sobre la distribución del ingreso nacional[6] que en una depresión el grado de monopolio aumenta (debido a reducciones salariales, entre otras razones), pero esta influencia adversa en la participación del trabajador manual es contrarrestada por la disminución de los precios de la materia prima respecto de los salarios. En el período de auge, ocurre lo inverso.

   Por consiguiente, se disimula la influencia de un cambio en los salarios monetarios sobre los salarios reales por la vía del grado de monopolio y sólo se reflejan en los salarios reales fluctuaciones pronunciadas en los salarios monetarios. Esto se ilustra en la Tabla 3, en la que se han calculado los índices de los salarios monetarios o nominales en Estados Unidos (el índice combinado de las tasas salariales en la agricultura, la manufactura, la construcción y el sector ferroviario que se usó arriba) y los salarios reales (la serie correspondiente después de eliminar la tendencia secular que se calculó arriba).

[6] Publicado en *Econometrica,* 1938, y también en *Essays in the Theory of Economic Fluctuations.*

Cuadro 3
Salarios reales después de eliminar la tendencia
y salarios nominales en Estados Unidos (1929 = 100)

| | Salarios nominales | Salarios reales | | Salarios nominales | Salarios reales |
|---|---|---|---|---|---|
| 1919 | 83 | 100 | 1928 | 98 | 100 |
| 1920 | 102 | 103 | 1929 | 100 | 100 |
| 1921 | 89 | 102 | 1930 | 100 | 101 |
| 1922 | 84 | 100 | 1931 | 94 | 104 |
| 1923 | 91 | 103 | 1932 | 82 | 100 |
| 1924 | 95 | 103 | 1933 | 81 | 100 |
| 1925 | 96 | 100 | 1934 | 94 | 100 |
| 1926 | 96 | 98 | 1935 | 97 | 103 |
| 1927 | 98 | 100 | | | |

Como observamos, las fluctuaciones en los salarios monetarios o nominales son mucho más violentas que las de los salarios reales. Los "saltos" que se registran en los primeros (1919-20, 1920-21, 1931-32, 1933-34) se reflejan en una escala mucho menor en los salarios reales.

## Eliminación de otros supuestos

1. Hasta ahora hemos supuesto que los empleados a sueldo y los trabajadores manuales no ahorran, y que los diferentes tipos de tasas de sueldos y salarios siempre cambian en la misma proporción. Ahora partiremos de supuestos más razonables.

   Dividimos a los empleados a sueldo en dos categorías, que tipificaremos como "empleados de oficina" y "gerentes". Suponemos que las tasas de los sueldos del primer grupo se mueven proporcionalmente a las tasas salariales, y que ni los trabajadores manuales ni los "empleados de oficina" ahorran (puesto que su ahorro es en efecto insignificante). No obstante, sí tomamos en cuenta el ahorro de los "gerentes", y suponemos que sus sueldos cambian en la misma dirección que el ingreso de los capitalistas, pero en menor proporción.

   El "balance" del ingreso nacional puede expresarse ahora de la siguiente manera:

| | |
|---|---|
| Ingreso de los capitalistas | Inversión |
| Sueldos de los "gerentes" | Consumo |
| Sueldos de los "empleados de oficina" y salarios | |

Puesto que los trabajadores manuales y los "empleados de oficina" no ahorran, al substraer sus ingresos conjuntos de ambos lados obtenemos:

Ingreso de los capitalistas y "gerentes" = Inversión
+ Consumo de los capitalistas y "gerentes"

Si el ingreso monetario de los "gerentes" siempre se moviera proporcionalmente al de los capitalistas, nuestro argumento anterior sobre la reducción salarial sería completamente válido para el caso que consideramos ahora con un solo cambio, que el ingreso o el consumo de los capitalistas debe ser sustituido por el ingreso o el consumo de los capitalistas y gerentes respectivamente.

Pero el hecho de que el ingreso de los "gerentes" varía en menor medida que el de los capitalistas modifica hasta cierto punto los resultados de una reducción salarial. En efecto, la redistribución relativa del ingreso de los capitalistas a los "gerentes" aumenta su consumo conjunto, puesto que los últimos tienen una mayor tendencia a consumir que los capitalistas (el ingreso de los capitalistas incluye el ahorro corporativo). En consecuencia, se estimula el empleo. Por otra parte, esta redistribución afecta desfavorablemente la rentabilidad de la inversión y, por ende, ejerce cierta presión en la inversión y, en consecuencia, en el empleo. No se sabe a ciencia cierta cómo se verá afectado el empleo, pero no es probable que el efecto de la redistribución del ingreso de los capitalistas a los gerentes producto de la reducción salarial sea grande.

2. Un problema similar surge cuando descartamos nuestro supuesto de que los empresarios y los rentistas tienen la misma propensión al consumo. En realidad, la tendencia al consumo de los rentistas es, por lo general, más elevada, porque los ingresos empresariales incluyen el ahorro corporativo. Por lo tanto, cuando el ingreso monetario total de los capitalistas disminuye como resultado de una reducción salarial y la participación relativa de los rentistas en él aumenta, el volumen del consumo de los capitalistas tiende a aumentar. Y esto en consecuencia afecta favorablemente el ingreso total de los capitalistas (expresado en valores estables) y el empleo. Como resultado, la inversión también se vuelve más rentable, en vista de que (con una tasa de interés dada) la mayor carga de los pagos a los rentistas no afecta las nuevas inversiones, sino solamente las pasadas. Esto a su vez fortalece la tendencia a aumentar tanto del empleo como del ingreso de los capitalistas. Sin embargo, no es probable que la propensión a consumir de los capitalistas cambie de manera significativa como consecuencia de las redistribuciones del ingreso entre empresarios y rentistas que se describieron arriba, y por lo tanto no debe sobrestimarse su efecto final[7].

[7] Tanto más cuanto que el ahorro de las empresas es menor en relación con el ahorro total, como resultado de la redistribución del ingreso de los capitalistas, y esto tiende a desalentar la inversión.

3. Ahora podemos resumir las modificaciones incorporadas al pasar de nuestro modelo simplificado a condiciones reales.

   (1) Los salarios reales no tienen ninguna correlación cercana (ni positiva ni negativa) con el empleo, porque en realidad la competencia imperfecta y las curvas más o menos horizontales del costo salarial promedio prevalecen en la mayoría de las empresas.

   (2) Una reducción salarial tiende a aumentar el grado de monopolio y, en consecuencia, a reducir los salarios reales y afectar el empleo de modo desfavorable.

   (3) Una reducción salarial ocasiona una redistribución relativa del ingreso de los capitalistas a los "gerentes". Como consecuencia, el consumo tiende a aumentar y la inversión a disminuir. No se sabe con certeza cómo afecta el empleo, pero es probable que el cambio en cualquier dirección sea pequeño.

   (4) Una reducción salarial también causa una redistribución relativa del ingreso de los empresarios a los rentistas. Esto tiende a aumentar la propensión a consumir de los capitalistas y, en consecuencia, el empleo y el ingreso "real" de los capitalistas.

   Para recapitular, podemos decir que:

   (1) Una reducción salarial puede cambiar el empleo en cualquier dirección, pero es probable que este cambio sea pequeño.

   (2) Tiende a redistribuir el ingreso en desventaja de los trabajadores. (Sin embargo, la caída del salario real es mucho más pequeña que la que se produce en el salario monetario o nominal.)

   Por supuesto, en el caso de un aumento de los salarios nominales, estos enunciados deben invertirse.

4. Todavía queda por retirar un último supuesto: el de la tasa de interés que permanece constante. Como hemos visto, una reducción salarial no causa ningún cambio importante en el empleo ni en la producción, al tiempo que los precios disminuyen. En consecuencia, el valor de la producción debe disminuir y la demanda de efectivo para transacciones debe reducirse. Por lo tanto, la tasa de interés tiende a disminuir, y esto estimula la inversión, de modo que tenemos otra posible manera de que una reducción salarial aumente el empleo.

   Este argumento, aunque teóricamente es muy correcto, no tiene sin embargo importancia práctica. El aumento de la demanda de efectivo en general afecta sólo ligeramente la tasa de interés a largo plazo, que es la tasa más importante en la determinación del nivel de inversión. Por lo tanto, parece ser bastante

justificable rechazar este canal a través del cual una reducción salarial podría influir en el nivel de empleo.

5. Arriba presentamos una ilustración estadística de la ausencia de relación cercana entre los salarios reales y el empleo, y de la influencia del cambio de los salarios nominales sobre los salarios reales. El efecto de un cambio de los salarios nominales sobre el empleo es más difícil de esbozar estadísticamente, porque el empleo está por lo general expuesto a muchas otras influencias. En época de depresión, por ejemplo, disminuyen tanto los salarios como el empleo, lo cual no demuestra sin embargo que las reducciones salariales causen una disminución del empleo.

   El Experimento Blum proporcionó una prueba crucial en la cual estaban ausentes la mayoría de los factores irrelevantes. Esta investigación se reseñó de manera detallada en otra publicación[8], y en el presente ensayo sólo haremos una breve referencia a las conclusiones principales.

   En el artículo en cuestión, nosotros concluimos que los resultados del Experimento Blum (que duró desde la primavera de 1936 hasta la primavera de 1937) fueron aproximadamente equivalentes a las consecuencias de un aumento salarial en 60 por ciento en una economía cerrada. Asimismo, se indicó que este gran cambio apenas afectó la producción, y que los salarios reales por hora aumentaron en 26 por ciento. (La tasa de interés a largo plazo fue aproximadamente estable.) Esto está totalmente de acuerdo con la teoría formulada arriba. Debe acotarse que algunos factores (por ejemplo, el control del gobierno sobre los ingresos, las tarifas del servicio ferroviario, los precios del pan, etc.) fortalecieron la tendencia natural de algunos precios a no disminuir en lo absoluto o a disminuir menos que los costos marginales, y por ende el aumento de los salarios reales fue mayor que si hubieran predominado las condiciones "naturales". (En otras palabras, la disminución del grado de monopolio fue inusualmente grande.)

## Observaciones finales

1. Hay algunos "amigos de los trabajadores" que tratan de convencer a la clase trabajadora de que abandone la lucha por mejores salarios, por supuesto en su propio interés. El argumento que comúnmente se emplea con este propósito es que el aumento de los salarios causa desempleo y, por ende, va en detrimento de la clase trabajadora en su conjunto.

[8] *Economic Journal*, marzo 1938.

La teoría keynesiana socava la base de este argumento. La investigación que venimos de presentar en este ensayo ha demostrado que un aumento salarial puede cambiar el empleo en cualquier dirección, pero que es improbable que este cambio sea significativo. Sin embargo, un aumento salarial afecta en cierta medida la distribución del ingreso: tiende a reducir el grado de monopolio y, en consecuencia, produce un aumento de los salarios reales. Por otra parte, el ingreso "real" de los capitalistas tiende a disminuir debido a la redistribución relativa del ingreso de los rentistas a las corporaciones, lo cual disminuye la propensión de los capitalistas a consumir.

Desde esta perspectiva, las huelgas deben contar con el total apoyo de los "amigos de los trabajadores", dado que un aumento salarial tiende a reducir el grado de monopolio y, por consiguiente, a acercar nuestro sistema imperfecto al ideal de la libre competencia. Por otra parte, un aumento salarial tiende a hacer que los capitalistas sean más ahorrativos, al producir una redistribución relativa del ingreso de los rentistas a las corporaciones. Y los "amigos de los trabajadores" son por lo general admiradores de la libre competencia y del ahorro como una virtud de la clase capitalista.

2. Otra interrogante puede surgir en relación con la teoría keynesiana de los salarios. ¿Acaso la lucha de los trabajadores por mejores salarios no sería vana si perdieran cualquier reinvindicación que pudieran obtener en forma de un mayor costo de vida? Hemos demostrado que la reducción salarial produce un cambio en la distribución del ingreso nacional en detrimento de los trabajadores y que, en el caso de un aumento salarial, ocurre lo contrario. Sin embargo, no pretendemos negar con esto que los cambios en los salarios reales son mucho menores que los cambios en los salarios nominales. Pero, sin embargo, pueden ser bastante sustanciales, especialmente debido a que estamos manejando promedios que reflejan sólo fluctuaciones ligeramente grandes en los salarios reales en industrias específicas.

   Señalamos arriba la gran estabilidad de la participación relativa de los trabajadores manuales en el ingreso nacional. Esto no contradice la influencia de los salarios nominales en la distribución del ingreso nacional. Por el contrario, la resistencia a las reducciones salariales evita que el grado de monopolio aumente durante el período de depresión hasta el punto que aumentaría si prevaleciera la "libre competencia" en el mercado laboral. Aun cuando en efecto la participación relativa del trabajo manual es más o menos estable, esto no se obtendría si los salarios fueran muy "elásticos".

   Es bastante cierto que es improbable que la lucha por mejores salarios produzca cambios fundamentales en la distribución del ingreso nacional. La aplica-

ción de impuestos sobre los ingresos y sobre el capital son armas más potentes para lograr esta meta, puesto que estos impuestos (a diferencia de los impuestos sobre los bienes o los productos) no afectan los costos primarios o directos, y por lo tanto no tienden a aumentar los precios. Pero para redistribuir el ingreso de esta manera, el gobierno debe tener tanto la voluntad como el poder para llevarlo a cabo, y esto es improbable en un sistema capitalista.

# Lucha de clases y distribución del ingreso nacional[1] (1971)

I. Hasta hace relativamente poco tiempo, se aceptaba en general que si se aumentaban los salarios, las ganancias disminuían *pro tanto*. Aun cuando en el análisis de otros fenómenos, la ley de Say no se cumplía, por lo menos no estrictamente, en este caso la preservación del poder adquisitivo no se cuestionaba. Y el análisis del aumento o de la reducción de las tasas salariales abordaba las consecuencias físicas de esta redistribución absoluta de las ganancias en salarios o *viceversa*. En el caso del aumento de las tasas salariales, se acentuaba la reconstrucción de los bienes de capital o de producción conforme al mayor gasto en bienes salariales y el menor desembolso orientado a la inversión y al consumo de los capitalistas; así como también la tendencia a un mayor desempleo como resultado de la sustitución de la mano de obra que se había vuelto más costosa por el capital.

Aun cuando incluso actualmente un número bastante considerable de economistas argumentaría de esta manera la falacia de este enfoque, el mismo es ampliamente reconocido, aunque diversos economistas pueden debatirlo de manera algo diferente. Yo construyo mi contraargumento a partir de un sistema de economía cerrada y un aumento proporcional de todas las tasas salariales.

Supongamos que en un período corto, los costos salariales anuales aumentaron como resultado del aumento de las tasas salariales en $\Delta W$. Podemos suponer de manera realista que los trabajadores gastan todos sus ingresos y que los gastan inmediatamente. Por oposición, puede suponerse que el volumen de la

[1] Publicado originalmente en la Revista *Kyklos*.

inversión y del consumo de los capitalistas se decide antes del corto período en cuestión, y no se ve afectado por el aumento de salarios durante ese período.

Si ahora subdividimos la economía en tres departamentos, que producen bienes de inversión (I), bienes de consumo para los capitalistas (II) y bienes salariales (III) –e incluimos en cada uno de ellos los productos intermedios respectivos– se desprende que el empleo en los dos primeros departamentos no se ve afectado por el aumento salarial. Por ende, si denotamos con $W_1$ y $W_2$ los costos salariales (*wage bills*) en estos departamentos medidos según las 'antiguas' tasas salariales, y con a la fracción en la cual se aumentan los salarios, obtenemos $\alpha\ (W_1 + W_2)$ para el incremento de los salarios agregados en los Departamentos I y II. Las ganancias en estos dos departamentos disminuyen *pro tanto* (siempre que no hayan aumentado los precios de sus productos, lo cual en todo caso se da por sentado en el argumento sobre la base de 'la preservación del poder adquisitivo').

Sin embargo, la posición en el Departamento III es bastante diferente, debido al gasto inmediato de los beneficios adicionales de los trabajadores obtenidos como resultado del aumento salarial. Especialmente el incremento de los costos salariales de los Departamentos I y II, igual a $\alpha\ (W_1 + W_2)$, inevitablemente debe hacer que las ganancias del Departamento III aumenten *pro tanto*. En efecto, las ganancias de este departamento equivalen a los beneficios obtenidos de la venta de bienes salariales que no son consumidos por los trabajadores de este departamento a los trabajadores de los Departamentos I y II. Por consiguiente, el incremento de los costos salariales en estos departamentos, $\alpha\ (W_1 + W_2)$ equivale a un aumento igual de las ganancias del Departamento III. Esto puede ocurrir ya sea por el aumento de la producción en este departamento o por el aumento de los precios de sus productos.

Por consiguiente, la ganancia total permanece invariable, puesto que la pérdida de los Departamentos I y II equivalente a $\alpha\ (W_1 + W_2)$ queda compensada por un aumento igual en el Departamento III. Se desprende que no ocurre ninguna redistribución absoluta de las ganancias en salarios y, por lo tanto, quedaría demostrado que el argumento basado en la ley de Say es una falacia –por lo menos en relación con el corto período considerado.

Esta última salvedad es esencial, puesto que puede argumentarse que la disminución en el volumen de la inversión y del consumo de los capitalistas como resultado del aumento salarial, aunque no sería inmediato, ocurriría de todas maneras con retraso, digamos, en el siguiente período corto. Y esto sería cierto si los capitalistas por lo menos *decidieran* reducir su inversión y su consumo inmediatamente después de haber acordado aumentar los salarios. Pero inclu-

so esto es improbable, puesto que sus decisiones se basan en la experiencia actual; y ésta, según lo descrito arriba, muestra que no se registra ninguna pérdida en las ganancias totales en el corto período que sigue al aumento salarial y, por ende, no habrá razón para reducir la inversión ni el consumo de los capitalistas en el siguiente período. Si los capitalistas no toman inmediatamente la decisión de esta reducción sobre la base del mero hecho del aumento salarial, no la tomarán tampoco posteriormente. Y, como resultado, las ganancias no se contraerán en el siguiente período tampoco. El argumento sobre la redistribución de las ganancias en salarios como resultado de un aumento salarial según la ley de Say es, por consiguiente, erróneo, incluso si consideramos todas las ramificaciones de este evento.

Lo mismo es válido obviamente en el caso de una reducción salarial: no ocurrirá un aumento de las ganancias ni en el corto período que sigue a la reducción salarial ni posteriormente.

2. Hasta ahora, hemos supuesto que, cuando aumentan los salarios, los precios de los bienes de inversión y de los bienes de consumo para los capitalistas permanecen invariables, lo cual estaba de acuerdo con la teoría de la redistribución de las ganancias en salarios en la misma medida del aumento salarial. (La sección anterior correspondía en cierto sentido a la *reductio ad absurdum* de esta teoría). No obstante, en efecto esto es improbable que ocurra: estos precios más bien aumentarán como resultado del impacto del aumento salarial –quizá no en el corto período que sigue directamente al aumento salarial, pero sí posteriormente. Sin embargo, para examinar este asunto así como otras repercusiones del aumento salarial –o de la reducción salarial– debemos saber más acerca de la formación de precios en el sistema que estamos considerando.

   En primer lugar, nos abstraeremos de todos los factores semimonopolísticos y monopolísticos, es decir partiremos del supuesto de la llamada 'competencia perfecta'. Permítanme añadir inmediatamente que éste es un supuesto sumamente irrealista, no sólo en el caso de la fase actual del capitalismo, sino incluso para la denominada economía capitalista competitiva de los siglos pasados: con seguridad esta competencia fue siempre en general sumamente imperfecta. Cuando se olvida su condición real de modelo práctico, la competencia perfecta se convierte en un mito peligroso.

   Como se desprende del argumento que se presentó en la sección anterior, el volumen del consumo y de la inversión de los capitalistas se mantiene en el corto período que sigue al aumento salarial y, en consecuencia, también se mantiene posteriormente. Partiendo del supuesto de la competencia perfecta y

de que las curvas de la oferta mostrarán en algún momento una tendencia ascendente, el aumento de las tasas salariales debe causar un aumento proporcional en los precios a niveles dados de las producciones respectivas –quizá no en el primer período corto, sino más bien posteriormente. En consecuencia, las ganancias en los Departamentos I y II aumentarán en la misma proporción que los salarios, es decir $1 + \alpha$ veces.

Ahora es fácil demostrar que el volumen de producción y consumo de bienes salariales también permanece invariable. En efecto, en este caso, las ganancias del Departamento III, como en los otros dos departamentos, aumentan en la proporción del aumento salarial, es decir $1 + \alpha$ veces; ahora bien, como se mencionó en la sección 1, las ganancias en el Departamento III son iguales a los beneficios obtenidos de la venta de los bienes salariales a los trabajadores de los Departamentos I y II y, por lo tanto, deben aumentar en la misma proporción que los salarios en estos departamentos, es decir $1 + \alpha$ veces. Si el volumen de producción y consumo de los bienes salariales aumentara o disminuyera, no sea aplicaría el caso que se describió arriba.

Por lo tanto, con competencia perfecta, el volumen de producción en los tres departamentos permanece invariable, al tiempo que su valor aumenta en cada uno de ellos $1 + \alpha$ veces. En esta proporción aumentan, por consiguiente, los costos salariales totales y las ganancias totales, es decir que la distribución del ingreso nacional permanece invariable.

En consecuencia, una vez demostrada la falacia de la teoría basada en la ley de Say que sostenía que los movimientos salariales tienen un impacto directo y de gran alcance en la distribución del ingreso nacional, nosotros llegamos ahora al extremo opuesto, que no influyen de manera alguna en esta distribución. Pero esta conclusión se basa en el supuesto insostenible de la competencia perfecta. De hecho, sólo al abandonar este supuesto y entrar al mundo de los oligopolios y la competencia imperfecta, estamos en capacidad de llegar a alguna conclusión razonable sobre el impacto de la negociación salarial en la distribución del ingreso[2].

3. En efecto, una parte importante de la economía puede representarse de manera plausible mediante un modelo muy diferente al de la competencia perfecta.

[2] Abstraemos en este caso de la influencia del aumento del nivel de precios en la tasa de interés, al suponer tácitamente que la oferta monetaria proveniente de los bancos es elástica. En otras circunstancias, la mayor demanda de dinero habría aumentado la tasa de interés, lo cual afectaría adversamente la inversión y, por consiguiente, las ganancias. Parece improbable que este efecto tenga gran importancia, especialmente porque los cambios de la tasa bancaria se reflejan en una escala muy reducida en la tasa de interés a largo plazo.

Cada empresa en una industria calcula el precio de su producto $p$ 'aumentando' su costo directo $u$, que está compuesto de los costos medios de los salarios *más* la materia prima, a fin de cubrir sus gastos generales y obtener ganancias. Pero este recargo o margen comercial depende de la 'competencia', es decir de la relación entre el precio resultante $p$ y el precio medio ponderado de este producto $\bar{p}$ para la industria en su conjunto. O:

$$\frac{p - u}{u} = f\left(\frac{\bar{P}}{\bar{p}}\right) \tag{1}$$

donde $f$ es una función creciente: mientras menor sea $p$ en relación con $\bar{p}$, mayor se fijará el margen comercial. De la fórmula (1) obtenemos:

$$p = u\left[1 + f\left(\frac{\bar{P}}{\bar{p}}\right)\right] \tag{2}$$

Debe acotarse que la función $f$ puede ser diferente para distintas empresas de una industria. Reflejarán las influencias semimonopolísticas mencionadas arriba, que se derivan de la competencia imperfecta o del oligopolio. Mientras más intensivos sean estos factores, mayor será el $f(\bar{p}/p)$ que corresponda a una relación $\bar{p}/p$ dada. Los precios $p$ serán en general diferentes para distintas empresas en razón de las diferencias en los costos directos $u$ y en las funciones $f$.

El sistema de precios está determinado. En efecto, con $s$ empresas en una industria, deberán determinarse $s + 1$ valores de precio, es decir $p_1, p_2, \ldots p_s, \bar{p}$ y la misma cantidad de ecuaciones: $s$ ecuaciones del tipo (2) y una que determine $\bar{p}$ en términos de $p_1, p_2, \ldots p_s$.

Si todos los costos directos $u$, con funciones $f$ dadas, aumentaran $1 + \alpha$ veces, lo mismo ocurriría con todos los precios $p_1, p_2, \ldots p_s$. En efecto, esta solución satisface las ecuaciones (2), porque $u$ por suposición aumenta $1 + \alpha$ veces y $(\bar{p}/p)$ permanece invariable.

Sin embargo, si el costo directo $u_k$ aumenta sólo para una empresa (nuevamente con funciones $f$ dadas), es fácil comprender que $p_k$ aumenta en una proporción menor, porque $\bar{p}$ entonces no aumentará en la misma proporción que $u_k$.

4. Puesto que los precios $p$ de un producto por lo general no son iguales, lo anterior es válido estrictamente a la competencia imperfecta o al oligopolio diferencial, pero no al monopolio u oligopolio no diferencial. No obstante, en

efecto, con la excepción de las materias primas básicas que se producen frecuentemente en condiciones que se acercan a la competencia perfecta, la mayoría de los productos *tienen* precios diferenciales. (No olvidemos que productos absolutamente idénticos con los mismos costos de transporte, pero diferentes períodos de entrega pueden tener precios diferentes.)

Por lo tanto, parece una aproximación relativamente buena a una economía real si suponemos que está compuesta del modelo descrito arriba y que la formación de precios en el sector de las materias primas básicas concuerda con la de la competencia perfecta.

Imaginemos ahora que en un sistema cerrado de este tipo, las tasas salariales en todas las industrias aumentan en la misma proporción, $I + \alpha$ veces. Fácilmente se desprende que todos los precios también aumentarán $I + \alpha$ veces *siempre que no cambien las funciones f en las industrias para las cuales son relevantes*. Se desprende que si se cumplieran estas condiciones, deberíamos llegar a la misma conclusión que en el caso de la economía prefectamente competitiva de la sección 2 –que un aumento general de salarios nominales en una economía cerrada no cambia la distribución del ingreso nacional. Lo mismo sería válido en el caso de una disminución de los salarios nominales. No obstante, argumentaremos que las funciones *f* sí dependen de la actividad sindical.

5. La existencia de elevados márgenes comerciales es un incentivo para que los sindicatos fuertes negocien mejores salarios, puesto que saben que las empresas 'tienen medios' para pagarlos. Si se satisfacen sus demandas, pero no se cambian las funciones *f*, los precios también aumentan. Esto conduciría a una nueva ronda de exigencias de mayores salarios, y el proceso continuaría y los niveles de precios seguirían aumentando. Pero con seguridad a ninguna industria le gusta este proceso que hace que sus productos sean cada vez más costosos y, por lo tanto, menos competitivos en comparación con los productos de otras industrias[3]. Para resumir, el poder de los sindicatos limita el margen comercial, es decir hace que los valores $f(\bar{p}/p)$ sean menores que los que existirían si no actuaran los sindicatos.

   Ahora bien, este poder se manifiesta en la escala de aumentos salariales que los sindicatos exigen y logran. Si se demuestra una mayor capacidad de negociación a través de logros espectaculares, se produce un movimiento descendente de las funciones $f(\bar{p}/p)$ y se reducen los márgenes comerciales. En estas circunstancias, ocurre una redistribución de ingreso nacional de las ganancias

[3] A pesar de que por mantener la simplicidad partimos del supuesto de que todas las tasas salariales se aumentan de manera simultánea en la misma proporción, consideramos realísticamente que las negociaciones están teniendo lugar por industria.

en salarios. Pero esta redistribución es mucho menor que la que se obtendría si los precios fueran estables. El aumento de los salarios 'se traslada a los consumidores' en gran medida. Y los aumentos salariales 'normales' por lo general no alteran las funciones *f*, mientras que en otras circunstancias los márgenes comerciales pueden tender a aumentar debido a la mayor productividad de los trabajadores.

6. Imaginemos que un aumento salarial espectacular reduce en cierto modo los márgenes comerciales, de manera tal que ocurre una redistribución del ingreso nacional de las ganancias en salarios. Ahora bien, se desprende de la sección I que las ganancias del Departamento III aumentarán en la misma proporción que las tasas salariales. Pero, en vista de que ocurre una redistribución de las ganancias en salarios como resultado de la reducción de los márgenes de ganancia en este departamento, los costos salariales en el Departamento III aumentan más que las tasas salariales, es decir hay un aumento en el empleo y en la producción en este departamento. En consecuencia, la producción y el empleo permanecerán invariables en los Departamentos I y II, a la vez que aumentarán en el Departamento III. O el volumen de la inversión y del consumo de los capitalistas no variará, pero el consumo de los trabajadores aumentará. Esta expansión del empleo y de la producción total es factible, porque de hecho nuestro modelo de determinación de precios semimonopolística, como se describió en la Sección 3, presupone la existencia de excedente de capacidad.

   En cuanto al valor (monetario) de los costos salariales, éste claramente aumentará en una proporción mayor que las tasas salariales. No obstante, las ganancias totales aumentarán *menos* que las tasas salariales: en efecto, las ganancias en el Departamento III aumentan proporcionalmente a las tasas salariales; el empleo en los Departamentos I y II permanecerá invariable, pero las ganancias en los Departamentos I y II aumentan menos que las tasas salariales, como resultado de la disminución de los márgenes comerciales en estos dos departamentos[4].

   Si disminuye el poder del sindicato, se invertiría el proceso que se describió arriba. El empleo y la producción en los Departamentos I y II permanecerían invariables, pero en el Departamento III disminuirían. O el volumen de inversión y de consumo de los capitalistas permanecería invariable y se reduciría el consumo de los trabajadores. Por ende, se reducirían la producción total y el empleo. El valor de los costos salariales se reduciría más que las tasas salariales, mientras que el valor de las ganancias se reduciría menos que las tasas salariales[5].

[4] Esto, sin embargo, está sujeto a la siguiente salvedad. Como resultado del aumento de la producción total, habrá un aumento en los precios de las materias primas básicas, *inter alia* las materias primas que emplean por igual el Departamento I o II y el Departamento III. Esto, aunque es bastante improbable, puede contrarrestar la influencia de la disminución de los márgenes comerciales en los Departamentos I y II previa distribución del ingreso entre ganancias y salarios. En cualquier caso, sin embargo, las ganancias totales aumentarán en una proporción menor que los costos salariales totales.

[5] Sujeto a la salvedad análoga a la planteada en la nota al pie de página previa.

Puesto que la disminución de los márgenes comerciales tiende a aumentar la producción agregada, esto causaría un aumento de precios de las materias primas básicas, sujeto a las condiciones de la competencia perfecta, en relación con los salarios. Como resultado, el aumento de la producción y del empleo se restringiría en cierta medida. De la misma manera, este factor limitaría en cierto modo la reducción de la producción y del empleo que ocasiona el aumento de los márgenes comerciales.

De lo anterior se desprende que un aumento salarial que refleje un mayor poder sindical conduce –contrariamente a los preceptos de la economía clásica– a un aumento del empleo. E inversamente, una reducción salarial que refleje un debilitamiento del poder de negociación de los sindicatos conduce a una reducción del empleo. La debilidad de los sindicatos en una etapa de depresión que se manifieste en la aceptación de reducciones salariales contribuye a profundizar el desempleo en lugar de mitigarlo.

7. De lo anterior se desprende que la lucha de clases que se refleja en la negociación sindical puede afectar la distribución del ingreso nacional, pero en una forma mucho más sofisticada que la expresada por la doctrina poco refinada: cuando se aumentan los salarios, las ganancias disminuyen *pro tanto*. Esta doctrina resulta ser totalmente errónea. Las redistribuciones que ocurren: (a) están relacionadas con una competencia imperfecta y un oligopolio generalizados en el sistema capitalista; y (b) están contenidas en límites relativamente estrechos. No obstante, el proceso de negociación día tras día es un codeterminante importante de la distribución del ingreso nacional.

   Es importante señalar que es posible concebir otras formas de lucha de clases distintas a la negociación salarial, que afectarían la distribución del ingreso nacional de manera más directa. Por ejemplo, pueden adelantarse acciones para mantener bajo el costo de la vida. Esto último puede lograrse mediante controles de precios que, sin embargo, pueden resultar difíciles de administrar. Pero existe una alternativa: subsidiar los precios de los bienes salariales con el financiamiento de impuestos directos sobre las ganancias. Esta operación, por cierto, no afecta las ganancias netas agregadas: el argumento es el mismo que el empleado en la sección I en el caso de un aumento salarial. Lo mismo es válido en el caso del efecto de los controles de precios. Y, si los partidos políticos en asociación con los sindicatos en el parlamento no pueden llevar a la práctica estas medidas, puede utilizarse el poder de los sindicatos para movilizar movimientos de huelgas de apoyo. La clásica negociación salarial día a día no es la única manera de influir en la distribución del ingreso nacional en beneficio de los trabajadores.

8. La redistribución de las ganancias en salarios, como se describió en las últimas dos secciones, es factible solamente si existe excedente de capacidad. De lo contrario, es imposible aumentar los salarios en relación con los precios de los bienes salariales, porque los precios están determinados por la demanda, y las funciones *f* se extinguen. Regresamos entonces a la posición descrita en la sección 2, en la cual el aumento salarial no podría afectar la redistribución del ingreso.

En las circunstancias existentes, el control de precios de los bienes salariales conduciría a la escasez de bienes y a una distribución desordenada. Asimismo, el subsidio de los precios de los bienes salariales (con el financiamiento de impuestos directos sobre las ganancias) puede reducir los precios sólo en el largo plazo al estimular la inversión en las industrias de bienes salariales.

Sin embargo, debe acotarse que incluso el capitalismo contemporáneo, en cuyo caso se evitan las profundas depresiones como resultado de la intervención gubernamental, todavía se encuentra en general bastante remoto de ese estado de utilización plena de los recursos. Esto queda bien demostrado por el hecho de que los precios de los bienes terminados *se fijan* sobre la base de los costos, en lugar de ser determinados por la demanda.

**Autoridades**

Diego Luis Castellanos E.
*Presidente*

Manuel Lago Rodríguez
Armando León Rojas
Domingo Maza Zavala
Jorge Giordani
*(Representante del Ejecutivo Nacional)*

**Administración**

Diego Luis Castellanos E.
*Presidente*
Gastón Parra Luzardo
*Primer Vicepresidente*
Eddy Reyes Torres
*Segundo Vicepresidente*

**Comité de Publicaciones**

Manuel Lago Rodríguez *(Presidente)*
Mary Batista
Rafael J. Crazut
Carlos Hernández Delfino
Armando León
Angelo Lucenti
Domingo Maza Zavala
Luisa F. Coronil D. *(Secretaria Técnica)*

La Biblioteca del Pensamiento Económico tiene como propósito la edición y publicación de textos fundacionales del conocimiento de la Economía. De esta manera se pondrá a disposición de los lectores interesados en los fundamentos de la disciplina, una serie de materiales bibliográficos no siempre accesibles ni siquiera en su idioma original, y cuyas traducciones al español se cuidarán con especial esmero.