



ARTÍCULOS

## Salarios reales y ocupación

Pedro I. Mendive

Revista de Economía y Estadística, Vol. 2, No 1 (1949): 1º Trimestre, pp. 55-76.

<http://revistas.unc.edu.ar/index.php/REyE/article/view/4829>



La Revista de Economía y Estadística, se edita desde el año 1939. Es una publicación semestral del Instituto de Economía y Finanzas (IEF), Facultad de Ciencias Económicas, Universidad Nacional de Córdoba, Av. Valparaíso s/n, Ciudad Universitaria. X5000HRV, Córdoba, Argentina.

Teléfono: 00 - 54 - 351 - 4437300 interno 253.

Contacto: [rev\\_eco\\_estad@eco.unc.edu.ar](mailto:rev_eco_estad@eco.unc.edu.ar)

Dirección web <http://revistas.unc.edu.ar/index.php/REyE/index>

### Cómo citar este documento:

Mendive, P.(1949) Salarios reales y ocupación. *Revista de Economía y Estadística*. Segunda Época, Vol. 2, No 1: 1º Trimestre, pp. 55-76.

Disponible en: <http://revistas.unc.edu.ar/index.php/REyE/article/view/4829>

El Portal de Revistas de la Universidad Nacional de Córdoba es un espacio destinado a la difusión de las investigaciones realizadas por los miembros de la Universidad y a los contenidos académicos y culturales desarrollados en las revistas electrónicas de la Universidad Nacional de Córdoba. Considerando que la Ciencia es un recurso público, es que la Universidad ofrece a toda la comunidad, el acceso libre de su producción científica, académica y cultural.

<http://revistas.unc.edu.ar/index.php/index>

## SALARIOS REALES Y OCUPACION

### I

Con la aparición, en 1936, del conocido libro "Teoría General de la Ocupación, el Interés y el Dinero", del extinto Lord Keynes, se inició, al par que una extendida polémica en torno a conceptos esenciales de la teoría de la conjuntura —interés, ahorro, inversión, rendimiento del capital, desocupación, etc.—, una revisión de los principios clásicos en que la misma se había apoyado hasta entonces.

Reelaborando antiguos enunciados de economistas intuitivos calificados por él como heréticos; redescubriendo conceptos agudamente expresados por Malthus y aportando enunciados originales de, a todo, forma científica, construyendo un sistema de análisis para explicar el ciclo económico. En rigor de verdad, la extensa polémica que indiqué antes, ha formado, en torno a la "Teoría General", tan amplia literatura, que los seguidores de Keynes ya le han dado nueva fisonomía a su sistema, intentando transformar en dinámico un sistema eminentemente estático y, por tanto, inadecuado para explicar en forma real el ciclo. Pero de cualquier forma, si bien la nueva "Teoría General" hay que buscarla, en parte, en la literatura posterior, subsisten de ella, además de conceptos permanentes, los nuevos instrumentos creados para el análisis. Así, queda aún del libro de 1936, la fuente original donde abreviar conceptos Keynesianos, muchos de los cuales

no han merecido atención especial en dicha revisión, particularmente porque constituyen afirmaciones subsidiarias o simples digresiones del núcleo central. En efecto, el mencionado libro no es un modelo de unidad expositiva —dicho esto sin menoscabo alguno en cuanto al extraordinario aporte que significa para la teoría del ciclo— puesto que mezcla de continuo lo fundamental con lo accesorio y, aun, con lo innecesario; y todo ello debido, según creo, a un designio intencionado del autor.

En tal situación se encuentra, hasta donde llega mi conocimiento, la relación que Keynes supone entre salarios reales y ocupación, expuesta repetidas veces en el libro. Esto constituye una prueba cabal de que algunas de sus ideas, no fundamentales a la esencia de su teoría, las expuso apoyado en supuestos irreales y, lo que resulta paradójico, sin haber renunciado del todo a conceptos de los neo-clásicos, contra los que arremete sin piedad en la mayor parte de sus enunciados originales.

Más adelante puntualizo las citas de mayor significación que he encontrado en la “Teoría General” y, aun cuando puedan parecerles excesivas al lector, las reputo necesarias para fijar claramente cuál es, a juicio de Keynes, la relación existente entre salario real y ocupación (1).

---

(1) Ello es así por cuanto más de un error se ha cometido en su apreciación y aun en revistas eruditas como “Economía”, del Instituto Argentino de Investigaciones y Estudios Económicos que, en el número 8, Año I, página 27, expresa: “¿Existe, entonces, una disminución del nivel de salarios reales cuando “baja el nivel de ocupación? Los teóricos han hecho el planteamiento a la inversa, es decir, se han preguntado cómo influye la variación de salarios reales sobre el nivel de ocupación. Para Keynes, por ejemplo, un aumento de los salarios reales implica un incremento del nivel de ocupación”.

Y, precisamente, Keynes afirma repetidas veces en su libro todo lo contrario. Como ya veremos, apoyando su conclusión en el principio de los rendimientos decrecientes y en la igualdad del salario real a la productividad marginal del trabajo, sostiene

## II

En la página 23 de la traducción del Fondo de Cultura Económica (primera edición), dice Keynes: “Sería interesante observar los resultados de una investigación estadística acerca de las verdaderas relaciones entre los cambios del salario nominal y los del real. En el caso de una modificación específica en una industria dada no podría esperarse que el cambio en los salarios reales ocurriera en el mismo sentido que en los nominales; pero cuando hay alteraciones en el nivel general de salarios, se encontrará, según creo, que la modificación de los reales va unida a la de los nominales, lejos de presentarse normalmente en el mismo sentido, ocurrirá casi siempre en el contrario. Es decir, que cuando los salarios nominales se elevan, los salarios reales bajan y que cuando aquéllos descienden, éstos suben. Tal cosa se debe a que, a la corta, los salarios nominales descendentes y los reales ascendentes son, cada uno de ellos por razones privativas, fenómenos ligados a la baja de la ocupación, pues aunque los obreros están más dispuestos a aceptar reducciones en su remuneración al bajar el empleo, los salarios reales suben inevitablemente, en las mismas circunstancias, debido al mayor rendimiento marginal de un determinado equipo productor cuando la producción disminuye”.

No está claro, en la anterior cita, si Keynes se ha referido a la tasa de salario (nominal y real) o a la nómina total o ingreso total del trabajo, derivado de un volumen determinado de ocupación, aun cuando, de las citas posteriores

---

que el aumento de la ocupación lleva aparejada la baja del salario real. Claro está, que este aserto —algo aislado y sin fijar previamente un número determinado de supuestos— carece totalmente de sentido y validez.

que efectuaré, resulte, indudablemente, una referencia al tipo o tasa de salario.

Esto no puede ser de otra forma por cuanto si la ocupación disminuye, aun subiendo el tipo real de salario, la nómina total o ingreso total de los asalariados es probable que se contraiga. Esto lo conoce muy bien Keynes, quien se opone tenazmente a la conclusión del profesor Pigou, de que si los obreros aceptaran una reducción en sus salarios nominales cuando decrece la ocupación, el hecho bastaría para la vuelta al equilibrio con plena ocupación. A esto ha respondido Keynes que aun cuando tal experiencia resulta, en definitiva, imponderable, lo general será que la baja del tipo de salario nominal haga contraer la nómina total y al bajar más rápidamente los precios, se contraiga con ello la ocupación de factores.

La última parte del párrafo Keynesiano se refiere concretamente a la productividad marginal y, por tanto, lleva implícita la idea de los rendimientos crecientes que se obtienen al retroceder por la curva de la producción media, cuando el agregado anterior de nuevos trabajadores ha determinado el aumento de la producción más allá del volumen de la posición óptima (donde se cortan las curvas del producto medio y marginal). Así, no debe entenderse que se relaciona con la proposición abstracta de que la remuneración relativa de los factores es inversamente proporcional a la oferta relativa de cada uno, por cuanto ella está vinculada, más que con el grado de ocupación, con la abundancia de cada tipo de factor relativamente a la combinación óptima de los mismos. Esta antigua proposición, por otra parte, no puede expresar por sí sola el nivel en que se fijará cada tipo de remuneración, hasta que no se dé como conocido el volumen de ocupación y la distancia que lo separa, en más o en menos, del volumen adecuado a la situación óptima, dada la existencia de los demás factores y el estado de la técnica, con lo que llegamos,

como lo quiere Keynes, a los rendimientos decrecientes. Nótese, que siendo aquélla una proposición clásica y esto último (el énfasis sobre el grado de ocupación) un aporte Keynesiano, no puede interpretarse en tal sentido la última parte de la cita anterior.

Así, Keynes afirma que, a medida que baja la producción —y por tanto, en período corto, la ocupación— el tipo de salario nominal baja y el real asciende.

Ello significa suponer que llevada la recuperación económica a un grado avanzado, la capacidad expansiva de los equipos está agotada y que sólo en la depresión, con volumen de ocupación subnormal, el rendimiento de estos equipos es óptimo. Esto está reñido con la lógica, máxime que el sentido común nos indica todo lo contrario. No puede suponerse con seriedad, según creo, tan poca visión en los empresarios como para que acuerden a sus empresas dimensiones óptimas, con el volumen de producción que se lleva a cabo en una situación de desempleo abundante.

Si esto no fuera suficiente para comprobar una capacidad desaprovechada de equipos durante la depresión, piénsese en la reducción de turnos de trabajo, la disminución de las jornadas, el cierre de muchos establecimientos, etc., para comprenderlo cabalmente. Si fuera lícito expresarlo, diría que el costo real por unidad de producto —medido en unidades físicas de factores necesarios para obtenerlo— es mayor en la depresión que cuando avanza la recuperación, aunque en su aspecto monetario no lo sea, por el menor precio de los factores.

Por otra parte, ¿en qué forma medir estadísticamente el salario real como lo pretende Keynes? El tipo real de salario puede expresarse en mercaderías para obreros (2) o en términos del bien que concretamente produce una unidad de

---

(2) Wage-goods, según la expresión del profesor A. C. Pigou.

trabajo. Para el interés del empresario, a los fines de decidir si le conviene o no acrecentar el número de trabajadores en su industria, el salario real, medido en términos de mercancías generales para asalariados, no le reporta ningún índice valedero, pues lo que le induce a aumentar la ocupación, es la relación —en su propia industria— entre el valor del producto marginal del trabajo y el tipo del salario nominal, o, en otras palabras, el poder de compra del tipo de salario medido en términos de la mercancía particular en cuya producción se abona. Además, para el análisis económico causal, carece totalmente de significado un nivel de precios de bienes para asalariados, que a la postre constituye un promedio —ponderado o no— anodino, además de otras calificaciones que más adelante puntualizaré.

De este modo, sería lícito suponer que si la medición estadística sugerida por Keynes se relacionara con la comparación del valor del producto marginal del trabajo y el tipo nominal de salario, la misma —caso de poder realizarse —aportaría elementos cuantitativos de cierto interés. Pero Keynes, a mi juicio, descarta tal medición, al hablar expresamente de “nivel general de salarios”, lo cual nos sume en un farrago de promedios —de precios y salarios— no homogéneos, que nada significan para una teoría de la ocupación.

En la pág. 30 de la obra citada, Keynes vuelve sobre el asunto, tratando del modo siguiente algunos de los puntos mencionados: “Quiere decir que, con una determinada organización, equipo y técnica, los salarios reales y el volumen de producción (y por consiguiente de empleo) están relacionados en una sola forma, de tal manera que, en términos generales, un aumento de la ocupación sólo puede ocurrir simultáneamente con un descenso del tipo de salarios reales. Así, pues, no discuto este hecho vital que los economistas clásicos han considerado (con razón) como irrevocable. En un estado conocido de organización, equipo y

“ técnica, el salario real que gana una unidad de trabajo tie-  
“ ne correlación única (inversa) con el volumen de ocupa-  
“ ción. Por eso, si esta última aumenta, entonces, en períodos  
“ cortos, la remuneración por unidad de trabajo, medida en  
“ mercancías para asalariados, debe, por lo general, descen-  
“ der y las ganancias elevarse. Este es simplemente el an-  
“ verso de la proposición familiar de que normalmente la  
“ industria trabaja en condiciones de rendimientos decrecien-  
“ tes en períodos cortos, durante los cuales se supone que  
“ permanecen constantes el equipo, etc., en tal forma que  
“ el producto marginal de las industrias de artículos para  
“ asalariados (que determinan el salario real) necesariamen-  
“ te se reduce a medida que crece la ocupación. Sin duda, en  
“ la medida que esta proposición es válida, cualquier medio  
“ de aumentar la ocupación tiene que ocasionar al mismo  
“ tiempo una reducción del producto marginal y, en conse-  
“ cuencia, otra de la magnitud de los salarios, medida en  
“ dicho producto”.

Entre las muchas consideraciones que merece la extensa cita anterior, cabe la de reputar, (en una teoría general de la ocupación), como de algún interés científico, los promedios de precios de las mercaderías para asalariados, aunque se suponga como hipótesis cierta que todas las industrias que las producen trabajen con rendimientos decrecientes. Es, por otra parte, un concepto que no juega ningún papel decisivo —ni en la teoría Keynesiana, ni en ninguna otra que trate de la coyuntura— el del grado de relación que pueda existir entre cualquier *Nivel de Precios* y cualquier *Nivel de Salarios*. Ya he dicho anteriormente que lo que decide al empresario a aumentar la ocupación en su industria particular, es la comparación favorable que resulte, en esa industria, entre el tipo del salario nominal y el valor del producto obtenido por el último obrero ocupado. Si aquél es inferior a éste, el empresario aumentará el número de asalariados hasta que



ambos —salario y valor del producto marginal— se igualen. Si en gran parte de las industrias particulares se verifica, por ejemplo, un aumento de los respectivos precios de los bienes que producen, aumentará con ello el valor del producto marginal y quedará expedito el camino —*ceteris paribus*— para incorporar nuevos trabajadores al volumen existente de ocupación. Pero extraer de esta generalización la consecuencia de que el salario real disminuye —medido en términos de un índice general del costo de la vida— es cometer el error de olvidar las rigideces existentes en muchos precios de bienes y servicios que integran, en gran parte, el consumo de los asalariados y en los que no actúan en absoluto las productividades marginales, por lo menos en períodos cortos; tales son, muchos servicios públicos, locaciones de vivienda, etc.

Asimismo, no puede determinarse con certeza cuantitativa, cuáles son las satisfacciones marginales que derivan de los bienes cuyos precios pueden elevarse; cuáles las de los que pueden permanecer constantes y cuáles las de los que pueden descender. Así, sólo se puede hablar con propiedad (en una teoría de la ocupación) de aumentos o disminuciones del tipo de salario real, medido en términos del producto marginal por el cual se abona (3).

Esto sentado, puedo volver a la afirmación Keynesiana de que “el salario real que gana una unidad de trabajo tiene

(3) Esta forma de encarar la cuestión es sólo provisional, pues la introducción de la competencia imperfecta en el análisis es un elemento imponderable. No constituye esto ningún contratiempo por cuanto creo innecesario, para el análisis causal de una teoría de la ocupación, toda medición estadística y aun toda referencia al salario real (como promedio) para la industria en su conjunto. (No oculto mi simpatía respecto de los conceptos vertidos sobre estadística y teoría económica, por el profesor Hayek en las partes I, II y III del capítulo I de su libro “La teoría Monetaria y el ciclo económico”).

“ correlación única (inversa) con el volumen de ocupación”, para concluir que se apoya en una visión totalmente parcial.

En rigor de verdad, dadas las curvas del producto medio y marginal en una firma individual, pueden determinarse dos relaciones distintas entre salario y nivel de ocupación: una, directa; la otra, inversa. En efecto; una industria cualquiera puede, sin variar su organización y equipo, trabajar con rendimientos crecientes ocupando más obreros, hasta que su volumen de producción llegue al punto en que la curva del producto marginal corte a la del producto medio. En ese momento coincidirán ambos productos y la producción media será máxima para el equipo existente. Pasado ese volumen de producción, con la adición de nuevos obreros ocupados, actúan los rendimientos decrecientes y el producto medio desciende.

Sin embargo, antes de ese punto óptimo de la producción media, el producto marginal físico habrá comenzado a bajar, porque es característica de la curva marginal subir al comienzo más rápidamente que la media, llegar a un punto máximo, para descender de inmediato mucho más rápidamente también que la curva del producto medio, cortándola en su punto máximo (4).

Así, desde que la ocupación tiene valor cero hasta donde la curva comienza a descender, la primera relación que encontramos entre ocupación y salario real es directa. Si crece una, también lo hace el otro. Por el contrario, cuando la curva se torna descendente, es correcta la relación inversa que menciona Keynes.

La irrealidad de la hipótesis Keynesiana reside en suponer que, tanto en la depresión como en la prosperidad, la industria trabaje con rendimientos decrecientes. Es decir, que esa circunstancia se verifique, cualquiera sea el volumen de

---

(4) J. Robinson: La Economía de la Competencia Imperfecta, p. 35, Edit. Aguilar.

la ocupación. No otra cosa significa su afirmación de que existe entre *salario real y ocupación una relación única e inversa*.

Hasta aquí he supuesto que están previamente determinados el equipo y la técnica y que no pueden ser modificados de un momento a otro. De ahí la inclusión del "período corto", al tratar los rendimientos decrecientes. Pero el producto marginal puede alterarse modificando, además de la eficiencia obrera, las condiciones del equipo, con el agregado de nuevas unidades o con el avance de la técnica. Claro está que nó de la noche a la mañana, pero sí en lapsos relativamente breves. Por ello es preciso fijar en forma clara qué se entiende por período corto, al tratar los rendimientos decrecientes. Un período corto es un día y una semana, en que las adiciones de unidades de equipo no pueden ser, de ninguna manera, importantes. Pero también lo es un mes y medio año. Y aquí sí, la adición de equipo y la nueva técnica revisten tanta importancia como para hacer variar, con amplitud, la productividad marginal. Y en una teoría de la ocupación, cuando se sabe por experiencia el tiempo que demora la recuperación en absorber factores desocupados, es más lícito hablar de período corto medido en meses que en días.

Si esto es así, la propia conclusión Keynesiana, de que el aumento de la ocupación (para llevar a la economía a la recuperación) debe partir de un volumen adecuado de nuevas inversiones como para suplir el defecto de la suma que, se espera, se gastará en consumo respecto a la oferta global, nos induce a suponer cuán lejos nos encontraremos de los rendimientos decrecientes, aun en períodos cortos, si es que éstos no deben medirse en una teoría de la ocupación, como creo, en instantes infinitesimales.

En otro orden de ideas, nada se ha dicho en qué nivel de producción (y por tanto de ocupación) se detendrá la eco-

nomía. Si nos alejamos un momento de la teoría de la ocupación, para fijar la atención en el equilibrio de la empresa, se deben dejar de lado, en un primer análisis, las curvas de producción (en unidades físicas), para considerar las curvas de costos.

En competencia perfecta —en cuyos términos me he expresado hasta ahora— con una curva de demanda bien elástica para cada firma individual, sin que ésta pueda afectar con sus decisiones ni el precio de demanda ni el tipo de salario, la posición de equilibrio estable, o a largo plazo, se encontrará en el punto de corte de las curvas medias de costos e ingresos, por el que también pasan las respectivas curvas marginales. Cualquier intento de llevar la producción —y por tanto la ocupación en período corto— más allá de la posición óptima (lo que sólo es posible cuando la empresa pasa del punto de equilibrio a largo plazo y obtiene beneficios extras), hace actuar el principio de los rendimientos decrecientes.

Si por abstracción pasáramos de las curvas correspondientes a la firma individual, a las curvas de la industria en su conjunto, el equilibrio de la producción estará, igualmente, en el punto de costo mínimo medio. Y como estoy suponiendo una economía de competencia perfecta, la curva de demanda o ingreso medio pasará por ella, igual que la de ingreso marginal, por ser aquella curva perfectamente elástica. De esta suerte, el salario se valora por el producto marginal físico a su precio de venta. Cualquier intento de acrecentar la producción más allá del punto de coste mínimo medio, hace actuar los rendimientos decrecientes y el producto físico marginal disminuye, aun cuando el salario aumente. Este aumento es sólo nominal, por cuanto el salario real dado por el producto marginal físico ha disminuído a causa de la mayor ocupación y, por tanto, de la producción.

Pero el supuesto de la perfección de la competencia no debiera estar en la mente de Keynes (5) dado que en la vida real, lo que caracteriza a la economía es la imperfección de los mercados. Según ella, el equilibrio individual de cada empresa, y de la producción en su conjunto, es muy distinto que el de la competencia perfecta. Una firma individual estará en equilibrio (beneficio máximo) cuando el volumen de producción (y, por tanto, de ocupación) se fije en el punto de cruce de la curva del ingreso marginal con la del costo marginal. Pero este punto está muy lejos, según creo, del que corresponde al costo mínimo medio. De aquí que, suponiendo —en competencia imperfecta— un equilibrio en la producción total, habrá una capacidad desaprovechada del equipo existente y, en consecuencia, posibilidades de acrecentar la producción y ocupación con mayores rendimientos. Así, cualquier motivo que induzca a los empresarios a aumentar su ocupación buscando un nuevo equilibrio —por ejemplo, un desplazamiento de las curvas de demanda— con rendimientos crecientes y, en general, con mayor productividad marginal o, lo que es lo mismo, con aumentos del salario real, es aceptable; esto último suponiendo cierta la igualdad que puntualiza Keynes entre valor del producto marginal y salario nominal.

Pero la competencia imperfecta (en la venta del producto o en la contratación del trabajo) demuestra además que existe una “explotación técnica” del trabajo, al pagársele un salario inferior al valor de venta de su producto marginal. En efecto; en competencia perfecta —desde que la curva de ingreso marginal corre superpuesta a la de ingreso medio— el valor del salario coincide con el de su producto marginal físico valorado a precio de venta. En cambio, en

---

(5) Aunque suponer la competencia perfecta es el error que comete Keynes, al apuntar la igualdad entre el producto marginal y el salario real.

competencia imperfecta, por la inclinación descendente de las curvas de ingreso, el tipo de salario se fija en el punto de corte de las curvas marginales de costo e ingreso, punto que corresponde a un volumen de producción inferior al del costo mínimo medio, no obstante ser el de máxima ganancia para el empresario. Es decir; en ese punto el salario o coste marginal del trabajo es igual al producto marginal físico del trabajo, multiplicado por el ingreso marginal y no ya, como en el caso de competencia perfecta, por el precio de venta o ingreso medio. Esta diferencia en el término multiplicador es la que determina el “quantum” de la explotación técnica.

Por eso, para saber si el aumento de la producción y el de ocupación —en régimen de competencia imperfecta— determina o no un aumento del salario real, es preciso analizar de nuevo, curvas de costos e ingresos.

¿Pero ello puede reportar alguna utilidad para una teoría de la ocupación que, por definición, debe ser dinámica?

Todo el estudio de la competencia imperfecta, por medio de las curvas que nos son familiares, es estático y nada nos puede decir respecto de la causalidad de los cambios del salario real y otras modificaciones, cuando varían fundamentalmente las posiciones y elasticidades de todas las curvas y la fisonomía general de la producción, como sucede al pasar de una situación a otra del ciclo económico. Sólo nos son útiles tales curvas para analizar una circunstancia dada, pero son ineficaces para expresarnos la causalidad respecto de una posición anterior.

Por ejemplo, no podemos prever qué sucederá con el precio, el tipo de salario y el volumen de producción y ocupación de una firma individual cuando se modifican en tal forma todas sus curvas de producción, costes e ingresos, (puesto que no se dan previamente las nuevas elasticidades, posicio-

nes y velocidades de descenso de las curvas) (6); menos aún puede preverse qué sucederá con tales términos en la industria en conjunto.

En definitiva, en una teoría general de la ocupación, —si es que se pretende fundamentar algún argumento en la relación que existe entre salario real y ocupación— se deben abandonar los conceptos estáticos de los rendimientos decrecientes y productividades marginales, expresadas en términos de curvas instantáneas, ya se refieran a la firma individual o a la industria en su conjunto, por algún proceso de simplificación mental de promedios.

Aun cuando, a mi juicio, esto es lo justo, haré algunas otras citas de la teoría general para que se vea cómo siguen cabalgando en las páginas de Keynes los conceptos de rendimientos decrecientes e igualdad del salario real al producto marginal, que he tratado de invalidar:

“Para cada valor de  $N$  (volumen de ocupación) hay una “productividad marginal correspondiente de la mano de obra en las industrias de artículos para asalariados, la que “determina el salario real”. (op. cit. pág. 40).

“En una situación dada de la técnica, los gustos y las “condiciones sociales que determinan la distribución del ingreso, el ingreso real de una persona subirá y bajará con “la cantidad de unidades de trabajo que puede disponer, “es decir, con el monto de su ingreso medido en unidades “de salario; aunque cuando el volumen total de producción cambia, su ingreso real subirá menos que proporcionalmente a su ingreso medido en unidades de salario (debido “a la influencia de los rendimientos decrecientes)”. (Op. cit. pág. 49).

---

(6). Véase sobre esto los capítulos IV, V y XXIII y siguientes del libro de J. Robinson: “La Economía de la Competencia Imperfecta”.

“Hasta ese momento (el de la plena ocupación), el rendimiento decreciente, ocasionado por el hecho de aplicar más trabajo a un equipo dado de producción, ha sido neutralizado por la aquiescencia de la mano de obra a ver reducido su salario real”. (Op. cit. pág. 278).

“La unidad de costos, o bien, sujeta a la aproximación anterior, la unidad de salarios, puede considerarse así como patrón esencial de valor; y el nivel de precios, dado el estado de la técnica y el equipo, dependerá en parte de la unidad de costos y en parte de la escala de producción, aumentando, cuando sube la producción, más que proporcionalmente a cualquier alza en la unidad de costos, de acuerdo al principio de los rendimientos decrecientes en períodos cortos”. (Op. cit. pág. 290).

Las precedentes expresiones de Lord Keynes se apoyan todas en los supuestos reseñados y nos dicen, según creo, que con ocupación subnormal la industria está en equilibrio y el salario real del trabajo es igual a su producto físico marginal. De ahí que en todo aumento de la producción, con el agregado de nuevos obreros, al actuar los rendimientos decrecientes, el salario real baja (7). Ya expuse los reparos necesarios sobre esos supuestos y, aunque hay otros, prefiero hacer hincapié sólo en el siguiente.

---

(7) Análogamente, como lo supone Keynes en la primera cita que efectué de su libro, cuando la ocupación es mayor que el nivel subnormal, la industria en su conjunto no está en equilibrio y obtiene beneficios extras. De ahí que la baja de la producción y la ocupación hace volver al equilibrio, y, por tanto, como éste se obtiene en el punto de corte de las curvas medias y marginales de costos e ingresos, el salario real es igual al producto marginal y superior, al mismo tiempo, al tipo de salario existente anteriormente con mayor ocupación. Como se ve, no sólo es bastante irreal el supuesto de la competencia perfecta, sino el de que la dimensión óptima de las empresas, —y por lo tanto el equilibrio de la producción— está calculado por los empresarios para una ocupación subnormal.



Cuando tratamos la situación de costes, ingresos, productividad, etc., por medio de curvas —tanto en competencia perfecta como imperfecta— suponemos en general que el único factor variable del costo marginal o de la productividad marginal, por ejemplo, es el salario o el trabajo obrero. A lo sumo, como en el citado libro de la señora Robinson, se suele a veces tomar el salario o el trabajo, por un lado, y los demás factores agrupados bajo el término “capital”, por otro; con el agregado de que mientras se hace variar el trabajo, se mantienen fijas las condiciones de los otros factores. Esto es un supuesto altamente simplificado y, como supongo, irreal, que sólo sirve para determinados fines analíticos, mas no para este trabajo.

Si una causa general actúa en el sentido de hacer aumentar la ocupación y la producción en la mayor parte de las industrias, cambian, indudablemente, todas las condiciones pre-existentes de precios, costes, demandas e ingresos y no sólo las condiciones relativas al trabajo. De ahí que sea preciso efectuar el análisis de tales cambios sin recurrir a las curvas estáticas conocidas, cuyas limitaciones nos son familiares.

Veamos esto por partes, aunque rápidamente (\*).

El precio de la producción se integra con el salario, el interés, las rentas, las cuasi-rentas, las regalías, el costo de sustitución y la ganancia del empresario. Pero salvo estos dos últimos, lo que es costo para el empresario es ingreso para los factores.

Supóngase ahora, como hipótesis más favorable a la afirmación Keynesiana, que el aumento de la demanda efectiva, que provoca el aumento de la ocupación y la producción, haga crecer más rápidamente los precios de las mercancías

---

(8) Por supuesto doy por sentado que, de ningún modo, con el aumento de la producción (después de la crisis) el producto físico medio desciende, como creo haberlo demostrado.

que los costes. ¿Puede extraerse de tal circunstancia que los tipos de salarios reales debidos al aumento de los precios, han de descender? A mi juicio, nó necesariamente; sobre todo si tenemos en cuenta que pueden ocurrir modificaciones, no correlacionadas en sentido directo, entre los diversos elementos de los costos que, como se dijo, constituyen los ingresos de los factores. Creo factible, entonces, una redistribución relativa de ingresos e incluso de magnitud tan apreciable, como para que el tipo del salario real no descienda en dicha situación. Esta magnitud dependerá de la importancia de los salarios en el costo total y, para conocerla, puede ser de interés una cita estadística (9).

En nuestro país, por ejemplo, el grupo de industria "Substancias alimenticias, bebidas y tabaco" (uno de los de mayor importancia en el conjunto industrial y que más se vincula con los "artículos para asalariados") muestra la siguiente relación entre valor agregado y sueldos y salarios:

Años	\$ y Salarios (\$000)	Valor Agregado (\$000)	Relación %
1937	180.062	320.118	56,2
1939	197.573	343.359	57,5
1941	224.840	377.885	59,5

Hago notar que el valor agregado por la manufactura excluye el valor de las materias primas, combustibles, etc., es decir, que se trata de un valor "neto". La relación de éste con los salarios es, en el mejor de los casos, del 59 %; en otras palabras, los salarios constituyen un 59 % del pro-

(9) Descarto, con la exclusión de ciertas partidas, las dobles cuentas que se producen por falta de una integración perfecta de la industria, siguiendo en esto el método de análisis del ingreso adoptado por Keynes.

ducto neto. Pero, lamentablemente, dicho valor del producto neto se ha extraído de otro, bruto, que sólo constituye un costo contable y que excluye el interés de capital, impuestos, propaganda, ganancias del empresario, etc., es decir, no parte, ese producto neto, del precio de venta. De aquí que para apreciar debidamente esa significación de los salarios, sea preciso aumentar el valor del producto neto o valor agregado por la manufactura con lo cual, según creo, en dicho grupo industrial, la relación no llega mucho más allá de un 50 %. Esto demuestra que, en cuanto a magnitud, cabe con el aumento de los precios más que los costos, un amplio campo para redistribución de ingresos.

La forma en que reaccionarán los distintos elementos del costo, que desde el punto de vista de los factores constituyen sus ingresos, sólo es posible saberlo si se fijan previamente las elasticidades de ofertas y demandas de estos últimos.

Creo que todos los autores estarán de acuerdo, por ejemplo, en que a medida que aumenta la ocupación obrera, la oferta de trabajo disminuye su elasticidad y ello motiva que los nuevos obreros empleados (que luego determinan el tipo general de salario a igualdad de eficiencia) lo sean a un salario nominal superior.

¿Puede decirse lo mismo de los demás factores? Algunos de ellos, no reaccionan con idéntica celeridad en períodos más o menos cortos. Así, por ejemplo, con la tierra, edificios de fábrica, equipos, etc., puede ocurrir que en un comienzo —y esto en razón de la demanda— lo hagan con cierto retardo respecto de los salarios. La curva de la oferta monetaria, por su parte, cobra elasticidad ascendente en momentos de la recuperación —e incluso puede desplazarse hacia abajo— lo cual permite se otorguen mayores préstamos con iguales o menores tasas de interés.

En términos generales puede afirmarse que la redistribución de ingresos derivados de la producción —cuando ésta au-

menta— favorece a los ingresos variables y perjudica a los fijos. No sólo por las diferentes elasticidades de ofertas y demandas de los factores sino, también, por las prácticas habituales en que se contratan los servicios de éstos. Las rentas y euasi-rentas, por ejemplo, se fijan por contratos de larga duración; las obligaciones tienen un interés que sólo fluctúa a través de sus cotizaciones (y éstas aumentan en la recuperación, con lo cual su rendimiento baja), etc. A mi juicio, estos ingresos son los que más se resienten con el aumento de la ocupación y, por tanto, de la producción. En cambio, cuando suben las ganancias, se puede consentir la prudencia financiera de los empresarios, extrayendo mayores fondos de sustitución.

Con palabras del profesor Schumpeter se puede decir <sup>(10)</sup> :

“En la expansión deben subir los salarios. Pues la nueva demanda —primero de los empresarios y luego de todos aquellos que extienden sus operaciones a medida que sube la segunda onda— es fundamentalmente una demanda de salarios, y eso en forma directa o indirecta. Por tanto debe aumentar primero la ocupación y con ella la suma total de los salarios del trabajo, *después de la paga individual* y, por tanto, los ingresos del trabajo. La demanda aumentada de bienes de consumo procede de esta alza de salarios, resultando en una elevación del nivel general de los precios. Y debido al hecho que parte de los ingresos de los terratenientes... no se elevan con los salarios por las razones mencionadas, y que no aumentan en absoluto los ingresos fijos, es meramente nominal el alza total de salarios, *pero es equivalente a un ingreso real mayor para el trabajo, y a su vez a una parte mayor en el producto social que no ha aumentado aún*”.

---

(10) Joseph A. Schumpeter. Teoría del Desarrollo Económico, págs. 352 y 353, ed. Fondo de Cultura Económica. (La bastarda es nuestra).

Creo, pues, que no obstante considerar la posibilidad más favorable para la afirmación Keynesiana (de que los precios suben más que los costos), no es necesario que se reduzcan los salarios reales.

La existencia de importantes ingresos fijos y la magnitud de la redistribución de que pueden ser objeto (según las cifras estadísticas), permiten suponerlo fundadamente.

### III

El comentario efectuado hasta aquí sobre la afirmación de Keynes, de que el tipo de salario real disminuye al aumentar la ocupación, lo he hecho sin mayor unidad expositiva, lo cual fué impuesto por la variedad de conceptos que entran en juego al analizar la proposición.

Resulta pues imprescindible, aunque más no sea en apretada síntesis, fijar claramente la conclusión Keynesiana, los supuestos que entraña y los reparos que pueden hacersele.

Los puntos fundamentales en los que Lord Keynes apoya su proposición son, según mi entender, los siguientes:

- a) El equilibrio económico se logra con un volumen de producción inferior al que se requerirá para que toda la mano de obra, susceptible de emplearse al salario nominal corriente, esté ocupada.
- b) Existe competencia perfecta.
- c) El análisis se realiza sobre un período breve en el que no tienen tiempo de actuar nuevas inversiones.

Estos tres supuestos permiten enunciar la idea Keynesiana en los siguientes términos: *Cuando aumenta la ocupación incorporando obreros desocupados, se rompe el equilibrio pre-existente, lo cual determina que la industria en general*

*trabaje, (con el mayor volumen de ocupación) con rendimientos decrecientes. Ello significa que el producto por obrero disminuye y como el salario se paga de acuerdo al producto marginal físico del trabajo valorado al precio de venta del bien producido, aun cuando aumente la retribución nominal, el salario real —dado por el producto marginal físico en descenso— disminuye.*

En efecto: los supuestos a) y b) indican que por estar en equilibrio la producción, las empresas tienen su dimensión óptima totalmente aprovechada y que el salario real equivale al producto marginal físico del trabajo. De ahí que todo intento de aumentar la ocupación significa llevar la economía a otra posición que no es de equilibrio y donde los rendimientos decrecientes determinan un menor salario real. Como entre tanto se supone (c) que no han intervenido nuevas inversiones, no existen posibilidades de acrecentar las productividades marginales. Como corolario, podría agregarse que un nuevo equilibrio al alza se encontraría con la adición de nuevas inversiones, si se realizaran en volumen adecuado como para que la industria en su conjunto sólo obtuviera sus ganancias normales, lo que equivale a decir hasta que la producción esté nuevamente en situación de equilibrio a largo plazo. En tal caso el salario real habrá aumentado.

Esta conclusión, haciendo reales los supuestos b) y c), en el sentido de introducir la imperfección de los mercados y la actuación de nuevas inversiones en período corto, (según mi definición de período), se derrumba totalmente. En efecto; aún aceptando que el equilibrio <sup>(11)</sup> se logra con desocupación, al admitir que existe la competencia imperfecta, no puede darse por sentado, sin demostración previa, que la capacidad expansiva de producción, sin rendimientos decrecientes de las empre-

---

(11) No es este el lugar para discurrir si el equilibrio se consigue con desocupación o, más aun, si es lícito hablar de equilibrio en una teoría de la coyuntura.

sas, en la economía moderna, esté colmada. Más aun si, como supongo, al aumentar la ocupación se incorporan nuevas inversiones que aumentan la productividad marginal.

De esta suerte, aun a partir del equilibrio supuesto con desocupación, la incorporación de nuevos obreros (y el aumento de producción) se puede consentir sin que actúen los rendimientos decrecientes.

Así, al disminuir los rendimientos, el salario real no debe descender con el aumento de la ocupación y la producción.

Pero como he dicho antes, el error Keynesiano no radica sólo en la suposición de la competencia perfecta y la falta de inversiones en período corto, sino que su método de análisis y las curvas instantáneas, medias y marginales, le hacen olvidar que el salario no es el único integrante del costo. Excluye así las posibilidades de redistribuciones de ingresos entre los diversos factores (costos desde el punto de vista de los empresarios) a medida que aumenta la ocupación y la producción.

He demostrado anteriormente la importancia de esa redistribución <sup>(12)</sup> y cómo la misma tiende a favorecer los ingresos variables (entre los que se encuentra el salario) a medida que aumenta la producción.

De esta suerte, puedo concluir que los aumentos de la producción y la ocupación, son posibles realizarlos sin mengua del salario real y que, por lo tanto, no es éste el precio que ha de pagarse, generalmente, por mantener una economía con ocupación plena.

PEDRO I. MENDIVE

---

(12) De la publicación "Renta Económica de la Pcia. de Buenos Aires" efectuada por la D. G. de Estadística e Investigaciones del Ministerio de Hacienda, Economía y Previsión, extraigo los siguientes datos para 1947:

Sueldos y Salarios, m\$n. 3.919 millones; otros ingresos, m\$n. 3.394 millones, representando aquéllos, por consiguiente, el 53,6 % de la renta total de la provincia.