

DEMANDA EFECTIVA, SALARIOS Y EMPLEO¹

Jesús Garmendia Ibáñez

Departamento de Economía Aplicada I
Universidad del País Vasco

INDICE

1. INTRODUCCIÓN.... 5; 2. DEMANDA EFECTIVA, INVERSIÓN Y EMPLEO.... 6; 3. A CORTO PLAZO, ¿CREA EMPLEO LA MODERACIÓN SALARIAL?... 8; 4. BIBLIOGRAFÍA*.... 11
--

1. Introducción

Esta nota muestra el punto de vista keynesiano sobre los efectos de los cambios salariales en el empleo. Comienza recordando el papel crucial de la demanda efectiva en la creación de empleo y luego examina hasta qué punto puede crearlo la moderación salarial. La cuestión se aborda en dos niveles: un nivel de economía mundial cerrada y un nivel de economía mundial compuesta de economías nacionales abiertas al comercio exterior. De lo expuesto se concluye que Keynes prefería claramente las vías no deflacionarias de creación de empleo.

1. Agradezco a Antonio Torrero Mañas sus críticas al borrador de esta nota. Como es lógico, sólo yo soy responsable de los errores que contenga.

2. Demanda efectiva, inversión y empleo

A corto plazo, la división del trabajo por ramas productivas, las condiciones tecnológicas, las dotaciones de mano de obra, maquinaria, equipo, instalaciones y todo tipo de recursos productivos están dados en cantidad y calidad y tienen un precio conocido. Sin embargo, el grado de utilización de esta capacidad productiva instalada y de estos recursos es variable. Los empresarios calcularán cuál es el volumen de producción que esperan que les proporcione el mayor beneficio posible en esas circunstancias. Y una vez determinada la cantidad que desean producir, el número de horas de trabajo humano necesarias será simplemente el cociente entre esa cantidad y la productividad media por hora trabajada. A corto plazo esta productividad es fija, de modo que estudiar qué determina el empleo a corto plazo equivale a estudiar cómo deciden los empresarios cuánto han de producir.

Esta decisión parte de una conjetura acerca del beneficio esperable de la venta de cada volumen de producción posible. Se calculan los costes de funcionar a esa escala (por ejemplo, al 70% de la capacidad instalada) y se le suma el beneficio mínimo indispensable para compensar el riesgo de comprometer el capital. Se obtiene así, para cada escala de producción, el *precio de oferta global* de esa producción (o sea, la expectativa de ingreso mínimo necesario para que los empresarios acepten llevar a cabo esa producción).

Los factores necesarios para obtenerla serán remunerados con las rentas incluidas en el cálculo de ese precio de oferta global. Dadas estas rentas y dadas las expectativas de los empresarios acerca de las ventas, los empresarios realizan una estimación de la demanda global que pueden esperar captar para cada escala de producción. Los ingresos por ventas esperados para cada volumen de producción son el *precio de demanda global* de esa escala de producción (o sea, el ingreso monetario esperable para esa escala).

Así, para cada escala, los empresarios disponen de dos datos asociados entre sí: *el precio de oferta global* y *el precio de demanda global*. Ambas magnitudes son meras conjeturas y no son independientes entre sí, pues a un nivel agregado están asociadas a través de los gastos que los empresarios movilizan para llevar a cabo la producción y que generan las rentas disponibles para el gasto. Mientras el precio de demanda global sea superior al precio de oferta global, los empresarios desearán aumentar la escala de producción (porque en esa escala el beneficio esperable es superior al mínimo imprescindible para decidirles a producir). El máximo beneficio posible se dará cuando se igualen el precio de demanda global y el precio de oferta global. Al volumen de ventas que los iguala se le llama *demanda efectiva*, porque ésa será la escala de producción de beneficio máximo y, en consecuencia, esa producción será la que *efectivamente* sea puesta en marcha por los empresarios².

2. BARRERE, A., 1990.

En el principio de la demanda efectiva la demanda no es independiente de la oferta (porque está asociada a la oferta global igual que ha generado las rentas disponibles para el gasto) y las decisiones tomadas son fruto de una conjetura (se basan en la esperanza de obtener al menos ese beneficio mínimo incorporado al cálculo del precio de oferta global y en la esperanza de que los demandantes se comporten conforme a lo previsto en el cálculo del precio de la demanda global). Será en el momento de la venta —el momento de la verdad—, cuando tal conjetura se vea confirmada o no. Los empresarios produjeron en base a la demanda efectiva esperada. Hace falta que los demandantes demanden también conforme a lo esperado. Como productores y compradores no son los mismos agentes, la expectativa puede verse confirmada o no en la realidad. Si no sucede lo previsto, los ajustes pueden producirse tanto por la variación de los inventarios, como por cambios de precios. Lo que se ajustan en el esquema keynesiano son los flujos monetarios de oferta y demanda y ese ajuste puede darse tanto porque se venda una cantidad distinta de la prevista al precio calculado, como porque se venda lo previsto a un precio distinto, o por ambas cosas. No necesariamente el ajuste ha de ser a través de las cantidades (aunque si los precios son rígidos, predominarán los ajustes en cantidades).

Por otro lado, aunque las conjeturas de los empresarios se vean confirmadas, el nivel de la demanda efectiva sólo por casualidad se situará tan alto como para asegurar el pleno empleo de los recursos. No hay ninguna razón por la que necesariamente el nivel de equilibrio del mercado tenga que asegurar el pleno empleo. Basta con ver la evolución cíclica de la economía capitalista, con fases de recuperación y auge, seguidas de otras de recesión y depresión, para darse cuenta de que el grado promedio de utilización de la capacidad productiva a lo largo del ciclo está siempre lejos de la máxima capacidad. Lo habitual es el subempleo de los recursos productivos, como observaron Marx, Schumpeter o Kalecki³. Sólo un empeño consciente de situar la demanda efectiva al nivel necesario para el pleno empleo, puede asegurarlo. Este descubrimiento del principio de la demanda efectiva por Keynes fue el más trascendente para la solución al problema del desempleo, pues probó que el funcionamiento mecánico del mercado sólo conduce al pleno empleo por casualidad. Un nivel de empleo elevado sólo puede obtenerse como resultado de una política consciente de pleno empleo.

El nivel de actividad y de ocupación dependen, a corto plazo, de la demanda efectiva. Cuanto mayor sea, mayor será la contratación de trabajadores. Normalmente, la proporción de renta gastada en bienes de consumo es bastante estable (aunque en circunstancias extraordinarias pueda variar sustancialmente). Por esta razón, a medida que sube la escala de la producción (y con ella la renta disponible para el gasto), la brecha entre el precio de oferta global y el consumo es cada

3. MARX, K., 1867, SCHUMPETER, J. A., 1912 y KALECKI, M., 1954.

vez mayor. Así pues, si la demanda de bienes de inversión no es creciente a medida que la renta aumenta, la escala de producción de beneficio máximo se alcanzará enseguida y dejará un volumen de desempleo más elevado que en caso contrario. La política de empleo se revela entonces como una política de inversión.

3. A corto plazo, ¿crea empleo la moderación salarial?⁴

A menudo escuchamos que la reducción de costes salariales o cuando menos un crecimiento de los salarios monetarios inferior al de la productividad son necesarios para elevar el nivel de empleo. Sin embargo, como vamos a ver, es muy improbable que se cree empleo si todo el mundo, *a la vez*, tiende hacia una disminución de los salarios. En tal caso, el resultado más probable a corto plazo será el contrario: la reducción salarial perjudicará al empleo⁵.

Como hemos visto en el punto anterior, si la reducción de los salarios monetarios no aumenta la demanda efectiva, no tendrá efecto sobre la ocupación. Para ello, la caída salarial tendría que aumentar la propensión a consumir o elevar la eficiencia marginal del capital o disminuir la tasa de interés.

La reducción generalizada de los salarios traerá consigo una caída de los costes de producción y, en consecuencia, reducirá los precios. Así pues, se dará una redistribución de rentas desde los asalariados hacia aquellos que venden artículos o servicios cuyo precio haya caído menos que el salario monetario y hacia los que cobran rentas fijas en dinero. La propensión al consumo de los trabajadores suele ser alta. La de los rentistas, depende de quiénes sean. Si la mayoría son más bien ricos, entonces su propensión al consumo será menor que la de los trabajadores. Hoy en día, entre los perceptores de rentas fijas hay muchos más pensionistas que “cortadores de cupones”. También hay pensionistas de rentas altas; pero el efecto de la caída de los precios sobre el consumo de los rentistas es menos claro que en los tiempos de Keynes. El caso de los vendedores favorecidos por la nueva situación de precios y costes es más claro. En conjunto, se puede aventurar que es poco probable que una redistribución que opera en contra de los trabajadores –que sí tienen una propensión a consumir alta–, vaya a poder ser más que compensada. El efecto sobre la propensión a consumir será, en el mejor de los casos, poco apreciable.

4. Seguiré en este punto, casi literalmente a veces, el capítulo 19 de la *Teoría general de la ocupación, el interés y el dinero* (KEYNES, J. M., 1936), donde Keynes estudia los efectos de las modificaciones de los salarios monetarios.

5. Por el momento, consideraremos el conjunto mundial como una economía cerrada.

¿Qué sucederá con la eficiencia marginal del capital? Una parte importante del efecto depende de si la actual reducción de salarios monetarios se considera transitoria o permanente. Si el nuevo nivel salarial se ve como un nivel consolidado o incluso susceptible de reducirse aún más en el futuro, el efecto será bastante desfavorable para la inversión. Abrirá expectativas de costes y precios a la baja y deprimirá las expectativas de ventas futuras. La misma disminución de los precios elevará la carga real de las deudas contraídas y la confianza en los negocios podría verse comprometida. La caída de la eficiencia marginal de capital será importante y la inversión se reducirá.

Lo contrario sucedería en caso de asistir a una caída tan brusca de los salarios monetarios que dé pie a pensar que sólo cabe esperar que en el futuro aumenten. En tal caso, las expectativas de ventas mejorarán y también se verá menos complicada la atención a los compromisos de deuda contraídos en el pasado. La confianza en el futuro será mayor y también la eficiencia marginal del capital. Pero una caída de los salarios monetarios así de drástica resulta poco probable en el mundo en que vivimos. De modo que sólo cabe confiar en que la reducción de los salarios traiga también la de los tipos de interés. Si la oferta monetaria (sobre todo por la parte correspondiente al crédito bancario) viene determinada por el nivel de actividad, el crédito para financiar la expansión de la producción bajará (por la sencilla razón de que globalmente no se desea aumentar la escala de producción, sino todo lo contrario). Así que no cabe esperar nada en este sentido, pues cuando bajen las necesidades de efectivo (la demanda de dinero) bajará también el volumen de crédito (la oferta de dinero) y los tipos de interés apenas se moverán.

Podría suceder, sin embargo, que el Banco Central mantuviese fija la oferta monetaria a corto plazo. En tal caso, cuando empeoren las expectativas y se reduzcan las necesidades de efectivo y siempre que la confianza no se haya deteriorado hasta el punto de elevar la preferencia por la liquidez, la tasa de interés disminuirá también (sobre todo, el tipo a largo plazo, porque la menor demanda de inversión y de bienes de consumo duraderos e inmobiliarios llevará a una menor demanda de crédito a largo plazo).

Por consiguiente, a fin de cuentas, la esperanza de que la reducción de los salarios monetarios aumente el empleo a corto plazo recae en una política monetaria que permita reducir los tipos de interés. Entonces, ¿por qué no empezar por aquí, ahorrándose el doloroso, largo y dudoso camino de la reducción de los salarios? Una expansión monetaria prudente y un sostenimiento de los salarios permitirían confiar más en el futuro, facilitarían la atención de los compromisos de pago contraídos en el pasado (una ventaja nada despreciable en una economía mundial como la actual que navega sobre un mar de deudas), sostendrían con mayor seguridad la propensión al consumo, elevaría la eficiencia marginal del capital y reduciría los tipos de interés. En definitiva, abriría un camino mucho más favorable para la creación de empleo que el horizonte deflacionario alternativo.

Keynes encontraba, además, una ventaja adicional del sostenimiento de los salarios monetarios frente a un régimen de salarios flexibles: la mayor estabilidad de los precios, base fundamental de los cálculos en una economía capitalista. A pesar de nuestras convenciones lingüísticas, no existe un mercado de trabajo en nuestras economías. El salario monetario no es un precio, sino una norma de reparto social de la renta, fijada en la negociación colectiva e independiente del volumen de empleo que vaya a permitir la demanda efectiva. Sidney Weintraub⁶ supo extraer el alcance teórico que tenía la costumbre de Keynes de homogeneizar las macromagnitudes que intervienen en su análisis midiéndolas en unidades de salarios. Vio claro que una vez fijada la norma salarial, el dinero entra en el circuito económico dotado de una equivalencia en trabajo determinada y conocida. El conocimiento del salario monetario y la medición en unidades de salarios son necesarios para calcular el valor monetario de la demanda efectiva (y, por tanto, los precios que implícitamente conlleva). Weintraub demostró que tenemos un sistema de precios porque tenemos un sistema de salarios monetarios (y no al revés, como es la creencia general). Por eso mismo, la flexibilidad salarial sólo puede conducir a la inestabilidad de los precios, algo poco deseable para el buen funcionamiento de un sistema económico en donde las decisiones se toman en base a la información que aquéllos suministran.

Keynes se oponía a una reducción general de los salarios monetarios para crear empleo. Su posición era clara incluso en un sistema abierto⁷. Las producciones del país que reduzca más sus salarios monetarios serán más competitivas en precios; pero, por lo mismo, los precios cobrados serán menores, lo que probablemente acarreará la caída de la relación real de intercambio. Lo que ocurra con el ingreso real dependerá de la elasticidad de la demanda exterior de productos nacionales. Si no es elástica —que es lo más probable con un comercio exterior de productos variados, vendidos en mercados diversos—, los ingresos reales disminuirán. No obstante, como habrá mayores ventas y, tal vez, mayor empleo, los menores ingresos reales (derivados de la caída de la relación de intercambio) se verán contrapesados por la mayor propensión al consumo de los hasta entonces desempleados.

Así pues, a corto plazo, el efecto neto de la caída de los salarios nominales en una economía abierta es dudoso. A largo plazo, si la caída de los salarios monetarios supone también un abaratamiento relativo del precio de la mano de obra, probablemente el cambio tecnológico se inclinará menos hacia la sustitución de mano de obra por capital. Lo que es seguro es que con salarios flexibles a la baja se pierden las ventajas derivadas de una expansión monetaria prudente acompañada de una estabilidad de los salarios monetarios, que hemos visto anteriormente. Es mejor

6. WEINTRAUB, S. , 1956 y WEINTRAUB, S. , 1969.

7. Se abandona aquí el supuesto de economía mundial cerrada al que se refería la nota 4 y se razona en lo sucesivo en el contexto habitual de economías nacionales con comercio internacional.

mantener dichas ventajas y defender la propia cuota de mercado mundial con una política de tipo de cambio realista. La posición de Keynes no admite duda. En sus propias palabras,

“A la luz de estas consideraciones opino ahora que el mantenimiento de un nivel general estable de salarios monetarios es, en general, la política más aconsejable para un sistema cerrado; al tiempo que la misma conclusión será válida para un sistema abierto, a condición de que pueda lograr el equilibrio con el resto del mundo por medio de fluctuaciones en los cambios sobre el exterior”

4. Bibliografía⁸

Barrère, A., (1990), *Macroéconomie keynésienne*, Dunod.

Kalecki, M., (1973), *Teoría de la dinámica económica*, Fondo de Cultura Económica.

Keynes, J. M., (1980), *Teoría general de la ocupación, el interés y el dinero*, Fondo de Cultura Económica.

Marx, K., (1975), *El Capital*, Siglo XXI.

Schumpeter, J.A., (1976), *Teoría del desenvolvimiento económico*, Fondo de Cultura Económica.

Weintraub, S., (1956), “A Macroeconomic Approach to the Theory of Wages”, *American Economic Review*, diciembre.

Weintraub, S., (1969), *Classical Keynesianism, monetary theory and the price level*, Chilton.

8. En las notas a pie de página, a continuación del autor, se ha indicado el año de la publicación original. En el índice bibliográfico, en cambio, figura el año de la publicación consultada para redactar esta nota.