

EL TRIMESTRE ECONÓMICO

ECONOMICO

El trimestre económico

ISSN: 0041-3011

ISSN: 2448-718X

Fondo de Cultura Económica

Kalecki, Michał

Salario nominal y salario real*

El trimestre económico, vol. LXXXVII(2), núm. 346, 2020, Enero-Marzo, pp. 527-541

Fondo de Cultura Económica

DOI: 10.20430/ete.v87i346.1076

Disponible en: <http://www.redalyc.org/articulo.oa?id=31364898007>

- Cómo citar el artículo
- Número completo
- Más información del artículo
- Página de la revista en redalyc.org

redalyc.org
UAEM

Sistema de Información Científica Redalyc
Red de Revistas Científicas de América Latina y el Caribe, España y Portugal
Proyecto académico sin fines de lucro, desarrollado bajo la iniciativa de acceso abierto

Salario nominal y salario real*

Money and real wages

*Michał Kalecki***

ABSTRACT

This essay explains the Keynesian theory of wages and tests it. As an example, it lays out a hypothetic free competition economy in order to analyze the consequences of a rise or a cut of wages in production and employment. The article is based on the assumption that paid employees don't save their income, so their wages equal the income of the capitalists. So it finds that a salary award can have effects on the income distribution: it tends to reduce the monopoly degree, and it produces a rise on real wages.

Keywords: Wages and salaries; Keynesian theory of wages; income distribution; capitalists' consumption; consumer goods.

RESUMEN

Este ensayo explica la teoría keynesiana de los salarios y la pone a prueba. Utiliza como ejemplo una economía de libre competencia hipotética para analizar las consecuencias de un aumento o una reducción de salario en la producción y el empleo. Se parte del supuesto de que los trabajadores manuales y los empleados a sueldo no ahoran, por lo que su sueldo equivale al ingreso de los capitalistas. De esta manera, se encuentra que un aumento salarial tiene efectos en la distribución del ingreso:

* Artículo recibido el 16 de abril de 2019 y aceptado el 20 de febrero de 2020. Publicado originalmente en *Essays in the Theory of Economic Fluctuations* (Londres: Allen & Unwin, 1939). Traducción de Gladys Sanz revisada por Alberto Unanue y publicada originalmente en Banco Central de Venezuela (2000), *Revista BCV*, xiv(1, separata), 31-45.

** Michał Kalecki (1899-1970), economista polaco marxista especializado en macroeconomía.

tiende a reducir el grado de monopolio y, en consecuencia, produce un aumento de los salarios reales.

Palabras clave: sueldos y salarios; teoría keynesiana de salarios; distribución del ingreso; consumo de los capitalistas; bienes de consumo.

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, mientras aumentan la producción y el empleo (pero no necesariamente los costos salariales reales).

I. UN MODELO SIMPLIFICADO

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

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 en 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 aquí.

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:

- a. Ingreso de los capitalistas: sueldos y salarios
- b. Inversión: consumo

Puesto que en nuestro modelo el consumo de los empleados a sueldo y los trabajadores manuales es igual a su ingreso, al sustraer los sueldos y los 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 su inversión y su consumo.

Puede ser útil considerar este teorema simple, aunque paradójico, de manera diferente.¹ 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 trabajadores que los producen, mientras que el excedente que se les vende a éstos 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 los 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

¹ La ecuación anterior es, ciertamente, equivalente (a partir del supuesto de que los empleados a sueldo y los trabajadores manuales no ahorrán) a la igualdad entre el ahorro y la inversión que puede obtenerse de ésta al sustraer de ambos lados el consumo de los capitalistas.

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”. 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 los 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 incremento del empleo. Este último está relacionado en nuestro modelo con la caída de los salarios reales, que disminuyen por ende como resultado de la reducción 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 incremento de la demanda efectiva por parte de los capitalistas; lo mismo sucede con el empleo en la industria de los bienes salariales, debido a la demanda por parte de los trabajadores de las otras dos industrias. Este aumento del empleo, como se muestra en el párrafo anterior, es justamente suficiente para acrecentar 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 enseguida nuevas órdenes de inversión, el periodo 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 al consumo de los capitalistas es similar, en el sentido de que es el ingreso real y no el 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 inmediatamente ni luego. Apenas ocurre 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.²

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 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 aumentan de manera inmediata, su ingreso inicialmente permanece igual; debido a esto, su consumo, su inversión y, por consiguiente, su ingreso tampoco aumentan después.

II. INTRODUCCIÓN DE LA COMPETENCIA IMPERFECTA

1. Ahora vamos a retirar gradualmente nuestros supuestos. Primero descartamos 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

² Ya he abordado de esta manera el problema de los salarios en mi artículo “Essai d'une théorie du mouvement cyclique des affaires” (Kalecki, 1935).

ensayo, en el 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 que: *a)* 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; *b)* el índice del costo salarial promedio no depende considerablemente del nivel de producción ni de empleo y, por consiguiente, con una técnica y una intensidad de trabajo constantes, el índice del costo salarial promedio no difiere en gran medida del índice de las tasas salariales, y *c)* 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 la práctica, el índice de los salarios reales debe mostrar una tendencia estable al alza, puesto que hay una fuerte tendencia secular en la productividad de la mano de obra debida 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 gran estabilidad, aunque pueden estar presentes algunas fluctuaciones, puesto que tanto la técnica de producción como la intensidad del trabajo quizás muestren algunos cambios más bien irregulares y se desvíen 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 (positiva ni negativa) con el nivel de empleo.

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

**CUADRO 1. Salarios reales en los Estados Unidos
(1929 = 100)**

Año	Salarios reales	Año	Salarios reales	Año	Salarios reales
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		

**CUADRO 2. Salarios reales, después de eliminar la tendencia,
y producción en los Estados Unidos (1929 = 100)**

Año	Salarios reales	Producción	Año	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			

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.³

Observamos a primera vista una fuerte tendencia, sin duda debida al progreso técnico, etc., que equivale en promedio a 2.25% anual. La serie que se

³ 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 en Kuznets (1937).

obtiene después de eliminar la tendencia se presenta en el cuadro 2, junto con el índice de producción en los Estados Unidos (producto nacional bruto a precios de 1929).⁴

Las fluctuaciones en los salarios reales son pequeñas, y es fácil observar que no existe una correlación clara, 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 lo hagan 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 anteriormente) proporcionalmente a los salarios, pero los precios de los bienes salariales no disminuyen 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 aminoran en este caso en la misma proporción de la reducción salarial. Y cuando esto ha ocurrido,

⁴Incluidas las reparaciones, Kuznets (1937).

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 al inicio, 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 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 (Kalecki, 1938a)⁵ 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 periodo 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 el cuadro 3, en el cual se han calculado los índices de los salarios monetarios o nominales en los 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).

Como observamos, las fluctuaciones en los salarios monetarios o nominales son mucho más violentas que las de los salarios reales. Los “saltos” que se

⁵También publicado en Kalecki (1939).

*CUADRO 3. Salarios reales después de eliminar la tendencia
y salarios nominales en los Estados Unidos (1929 = 100)*

<i>Año</i>	<i>Salarios nominales</i>	<i>Salarios reales</i>	<i>Año</i>	<i>Salarios nominales</i>	<i>Salarios reales</i>
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	106
1926	96	98	1935	97	103
1927	98	100			

registran en los primeros (1919-1920, 1920-1921, 1931-1932, 1933-1934) se reflejan en una escala mucho menor en los salarios reales.

III. ELIMINACIÓN DE OTROS SUPUESTOS

1. Hasta ahora hemos supuesto que los empleados a sueldo y los trabajadores manuales no ahoran, 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” ahorrarán (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
Sueldo de los “gerentes”	Consumo
Sueldos de los “empleados de oficina” y salarios	

Puesto que los trabajadores manuales y los “empleados de oficina” no ahorrnan, al sustraer sus ingresos conjuntos de ambos lados obtenemos:

$$\text{Ingreso de los capitalistas y “gerentes”} = \text{inversión} + \text{consumo} \\ \text{de los capitalistas y “gerentes”}$$

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, por lo tanto, en el empleo. No se sabe a ciencia cierta cómo se verá afectado el empleo, pero no es probable que sea grande el efecto de la redistribución del ingreso de los capitalistas a los gerentes, como producto de la reducción salarial.

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 éste aumenta, el volumen del consumo de los capitalistas tiende a aumentar. 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 sobreestimarse su efecto final.⁶

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

- a. Los salarios reales no tienen ninguna correlación cercana (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.
- b. 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.
- c. 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.
- d. 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, su empleo y su ingreso “real”.

Para recapitular, podemos decir que una reducción salarial: 1) 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.

⁶Tanto 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.

(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: 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 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 mediante el cual una reducción salarial podría influir en el nivel de empleo.

5. Anteriormente 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 este cambio, ahora 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 estaba ausente la mayoría de los factores irrelevantes. Esta investigación se reseñó de manera detallada en otra publicación (Kalecki, 1938b), 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 de 60% en una economía cerrada. Asimismo, se indicó que este gran cambio apenas afectó la producción, y que los salarios reales por hora aumentaron 26%. (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.)

IV. OBSERVACIONES FINALES

1. Hay algunos “amigos de los trabajadores” que tratan de convencer a la clase trabajadora de abandonar 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 conjunto.

La teoría keynesiana socava la base de este argumento. La investigación que hemos presentado 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”, puesto 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. Otro 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 reivindicación que pudieran obtener en forma de un mayor costo de vida? Hemos demostrado que la reducción salarial pro-

duce 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 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 periodo 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”.

Ciertamente, es improbable que la lucha por mejores salarios produzca cambios fundamentales en la distribución del ingreso nacional. La aplicación de impuestos sobre los ingresos y sobre el capital es un arma más potente 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.

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- Kalecki, M. (1935). *Essai d'une théorie du mouvement cyclique des affaires. Revue d'Économie Politique*, 49(2), 285-305.
- Kalecki, M. (1938a). The determinants of distribution of the national income. *Econometrica*, 6(2), 97-112.
- Kalecki, M. (1938b). The lesson of the Blum Experiment. *The Economic Journal*, 48(189), 26-41.
- Kalecki, M. (1939). *Essays in the Theory of Economic Fluctuations*. Londres: Allen & Unwin.
- Kuznets, S. (1937). *National Income and Capital Formation: 1919-1935*. Cambridge, Mass.: NBER.