

LA DESOCUPACION CRONICA, VISTA POR KEYNES

EDUARDO HORNEDO

ENTRE los libros que más han llamado la atención de los economistas contemporáneos, figura *The General Theory of Employment Interest and Money*, que hace ya cuatro años (no mucho tiempo, relativamente hablando) publicó John Maynard Keynes, investigador inquieto y tenaz de esta ciencia de la economía política, cuya ineficacia para explicarse y ofrecer a los políticos medios de resolver los más espinosos problemas ha estado en duda recientemente, con sobrada razón.

Nos hemos propuesto hacer una síntesis de dicho libro—lo más clara que nos ha sido posible—a fin de que se conozcan sus teorías al respecto. El conocimiento de éstas permitirá discernir acerca de los métodos que en este país se aplican—a juicio nuestro—imperfectamente y que, en tal virtud, logran, imperfectamente también, sus fines. El propósito que perseguimos es, pues, doble: de simple exposición teórica para los estudiosos y de aplicación para los que tienen en sus manos el manejo de la cosa pública. No dudamos que la segunda parte deba sufrir correcciones al considerar nuestra realidad; pero esto puede ser motivo de investigaciones pacientes y audaces de los hombres de acción. A nosotros nos satisfaría que—por lo menos—el estudio de teorías y métodos keynesianos despertara el interés que indiscutiblemente merecen. En una época de violenta transacción como la actual, pueden tener validez transitoria; pero también pueden ser eficaces para alumbrar el camino y remediar—en lo posible—los sufrimientos colectivos.

Comienza el autor por recalcar el empleo de la palabra *general* en el título de su libro, en oposición a las ca-

LA DESOCUPACION CRONICA, VISTA POR KEYNES

racterísticas del caso especial supuesto por la teoría clásica que, según él, no responde a la realidad social en que actualmente vivimos, sosteniendo que si se aplican las conclusiones de dicha teoría a nuestro mundo, los resultados son inconvenientes.

Un hecho atrae particularmente la atención del autor: la existencia de considerable número de personas sin trabajo en las sociedades contemporáneas en forma involuntaria y permanente, y alrededor de la explicación de tan alarmante fenómeno giran sus esfuerzos teóricos para explicar lo que a primera vista parece ilógico, especialmente si se atiende a las conclusiones de la escuela clásica, que toma la producción como cosa dada y hace descansar su teoría de los precios y el reparto en la hipótesis tácita de una posición de equilibrio donde todos los factores de la producción se emplea sin sobrantes de ningún género.

CRÍTICA DE LOS PRINCIPIOS CLÁSICOS. Keynes considera que la teoría clásica del empleo del factor trabajo, está basada en dos postulados fundamentales, que han sido aceptados sin discusión: primero, que el salario es igual a la productividad marginal del trabajo, es decir, que el salario de un trabajador ocupado es igual al valor que se perdería si se redujera en una unidad el trabajo empleado (después de deducir cualesquiera otros costos que esta baja de la producción pudiera evitar); segundo, que la utilidad del salario cuando se emplea un volumen dado de trabajo es igual a la antiutilidad marginal de ese mismo volumen de empleo; es decir, que el salario real de un trabajador ocupado, es aquel que basta precisamente (según la estimación de las mismas personas empleadas) para conservar el volumen de empleo existente, sin variaciones; entendiendo por *antiutilidad* lo que comprenda todas las razones capaces de inducir a un hombre, o a un grupo de hombres, a renunciar a su trabajo antes que aceptar un sa-

EL TRIMESTRE ECONOMICO

lario que tenga para ellos una utilidad inferior a determinado mínimo.

Dentro de ciertas condiciones, para la teoría clásica el volumen de ocupación está determinado por estos dos postulados. El primero nos da la demanda; el segundo la oferta; y el monto total se fija en el punto donde la utilidad del producto marginal iguala la antiutilidad del empleo marginal. Pero la demanda de trabajo no está determinada por un salario real mínimo, porque puede ocurrir que una reducción del salario nominal haga disminuir, por medio de huelgas, el número de trabajadores, sin que necesariamente vaya acompañada aquella por una contracción semejante del salario real, con lo que el nivel de salarios reales dado no mide necesariamente la antiutilidad marginal del trabajo. Razón por la cual puede afirmarse que la demanda de trabajo está determinada más bien por un salario mínimo nominal, que por uno real. Para la teoría clásica, esta distinción no modifica substancialmente sus conclusiones, pero en realidad tiene mucha importancia. En la práctica, el trabajo acepta mejor una reducción del salario real, a través de la elevación del precio de los artículos que consume, que un aumento real disfrazado por una disminución del salario nominal o monetario.

En el caso de una industria particular, podría esperarse que una modificación de los salarios nominales fuera seguida por otra de los reales, en la misma dirección; pero cuando los cambios son generales, cree el autor que los resultados son opuestos, es decir que a un alza en los salarios nominales corresponde una baja en los reales, y viceversa. Esto se debe a que, a la corta, la disminución de los salarios nominales y el aumento de los reales, conducen, por diferentes caminos, a una reducción del empleo de trabajo.

Si el salario real que existe en un momento dado, fuera el mínimo bajo el cual nadie estaría dispuesto a traba-

LA DESOCUPACION CRONICA, VISTA POR KEYNES

jar, el paro involuntario no podría explicarse, y, sin embargo, siempre hay trabajo disponible que no encuentra ocupación, aun en los casos que el salario real disminuye; por eso el salario real correspondiente al monetario no indica con exactitud la antiutilidad marginal del trabajo, lo que hace que el segundo postulado no sea válido. Dicho principio supone que el trabajador está en posición de decidir su propio salario real, mas no la cantidad de trabajo que se empleará con él; cuando en verdad los contratos entre trabajadores y empresarios se hacen en términos de dinero. El trabajo puede determinar es su salario real, solamente en el caso de que *todo* el trabajo disponible esté empleado, es decir, la cantidad *máxima* de empleo compatible con un salario real dado.

Dos son, pues, las objeciones al segundo postulado de la escuela clásica: el primero se refiere a la conducta de los trabajadores, quienes consienten continuar con el mismo volumen de empleo aun cuando un alza de los precios, conservando los salarios nominales sin alteración, reduzca el salario real; la segunda, más importante, parte del supuesto de que el nivel general de los salarios reales está directamente determinado por el carácter de los contratos de trabajo; porque no hay medio para que el trabajo, considerado como un todo, pueda hacer coincidir el salario real, correspondiente al nominal, con la antiutilidad marginal del volumen de trabajo empleado. No hay medio para reducir el salario *real* a una cifra dada por medio de la revisión de los contratos *monetarios* con los empresarios. Son otros los factores que determinan el salario real. La lucha por el salario monetario afecta la *distribución* del salario real total entre los diferentes grupos de trabajadores y no el promedio por unidad de trabajo empleada. El efecto para cada grupo es proteger su salario real *relativo* únicamente.

Keynes aclara lo que quiere decir por desocupación in-

EL TRIMESTRE ECONOMICO

voluntaria, en la siguiente forma: "Los trabajadores se encuentran desocupados involuntariamente, cuando al ocurrir una ligera alza en el precio de los artículos que compran con su salario, en relación con el monetario que reciben, tanto la oferta como la demanda globales de trabajo disponibles para el salario monetario corriente son mayores que el volumen actual de ocupación". De esta definición desprende que la igualdad del salario real con la antiutilidad marginal del trabajo empleado, presupuesta por el segundo postulado, corresponde a la ausencia de desocupación involuntaria.

Los economistas clásicos creían que bastaba aumentar la renta real media para mejorar la situación económica; para Keynes el ideal consiste en lograr el empleo total de los factores de la producción, en suprimir la desocupación, tanto del trabajo como del capital y los recursos naturales. Los políticos y los economistas procuran hoy llegar a este resultado, no solamente a costa de la renta real de los que trabajan, sino del ingreso medio de toda la población.

Keynes parece reconocer la necesidad de disminuir los salarios reales para reducir la desocupación cuando dice: "Teniendo en cuenta la naturaleza humana y la de nuestras instituciones, se necesitaría estar loco para preferir una política de salarios flexibles a una política monetaria flexible".

Tampoco puede admitirse que la reducción del salario nominal no sea jamás un medio eficaz para luchar contra la desocupación, porque el volumen de ocupación depende de las sumas que los empresarios están decididos a invertir en la producción; éstas dependen a su vez, indirectamente, de los precios existentes en el momento considerado, porque son las previsiones de los empresarios las que determinan el volumen de las sumas que se invertirán. La baja de los salarios, al facilitar una reducción posterior de los mismos no

LA DESOCUPACION CRONICA, VISTA POR KEYNES

será el medio de aumentar la demanda de trabajo ya que las previsiones se basan en los gastos probables de consumo. Estos gastos futuros, o sea la demanda efectiva, corresponden al punto de intersección entre las funciones de la oferta y la demanda global de los empresarios, expresada en precios previstos.

TEORÍA DE LA OCUPACIÓN. No es lo mismo comprar productos que emplear trabajo. La demanda de éste tiene estrecha liga con los recursos, costos, ingresos, inversiones, actitud de los consumidores, tipos de interés de los préstamos, eficacia marginal del capital y el deseo de conservar dinero líquido de preferencia a otros bienes. Por eso el autor analiza el principio de la demanda efectiva de trabajo desde el comienzo de su libro. Su teoría respecto a la ocupación consiste en lo siguiente: cuando aumenta la ocupación sube el ingreso real total de la comunidad y el consumo es mayor, pero no tanto como el ingreso; por lo que los empresarios resentirían una pérdida si todo el incremento se destinara a satisfacer la nueva demanda de consumo inmediato. Así, para justificar cualquier aumento en el empleo de trabajo, es necesario que haya cierta inversión que baste para absorber el exceso de mercancías sobre lo que la comunidad consume mientras el nivel de empleo está a la altura original; porque a menos que exista dicho nivel de inversiones, los ingresos de los empresarios serán menores que los requeridos para inducirlos a ofrecer el volumen dado de ocupación. De aquí se deduce que, con determinada *propensión a consumir*, (*propensity to consume*) como el autor la llama, el nivel de equilibrio de la ocupación, es decir, el nivel al cual los patronos en conjunto no tienen incentivo para ampliar o reducir el volumen de trabajo, dependerá del monto de las inversiones. Este, a su vez, estará determinado por el *aliciente de invertir*, que depende de la relación entre la

eficacia marginal del capital y el complejo de tipos de interés para los préstamos de diversos plazos y riesgos.

Una vez en presencia de la propensión a consumir y el coeficiente de las nuevas inversiones, solamente puede haber un nivel de ocupación compatible con el equilibrio. Dicho nivel no puede ser *mayor* que el empleo completo del trabajo, es decir, el salario real no puede ser menor que la antiutilidad marginal del trabajo; pero no existe razón para suponer que deba ser *igual* al estado de ocupación completa. La demanda efectiva, asociada con la ocupación completa, es un caso especial que sólo se realiza cuando la propensión a consumir y la inclinación a invertir se encuentran en determinada y particular relación.

Para precisar el alcance de sus definiciones, el autor explica a grandes rasgos, a reserva de mejorarlos en el curso de su obra, los términos que le sirven de base para llegar a presentar sus principios teóricos. Los pagos que un empresario hace a los factores de la producción, excluyendo los de los empresarios, por sus servicios, los llama *el factor costo*; y lo que paga a los demás empresarios por lo que les compra, más lo que sacrifica al usar su equipo en vez de dejarlo inactivo, lo denomina *el factor de uso*. El exceso de valor de la producción sobre la suma de ambos factores es el *ingreso* del empresario. El factor costo viene a ser lo que los factores de la producción consideran su ingreso, cuando se le ve desde su punto de vista. De este modo, el factor costo y el beneficio del empresario constituyen el *ingreso total* resultante de la ocupación dada por los empresarios. Conviene denominar el ingreso total (factor costo *más* beneficio) derivado de un volumen dado de ocupación, como el *producto* que ésta rinde. Por otra parte, el precio global de oferta de los productos resultantes de un volumen dado de ocupación está determinado por el producto que los empresarios esperan obtener y que los inducen a emplear dicho volumen.

LA DESOCUPACION CRONICA, VISTA POR KEYNES

De esto se desprende que, para una situación dada de técnica, recursos y factor costo por unidad de ocupación, el volumen de empleo, tanto para las empresas particulares como para toda la industria, depende del total de productos que los empresarios esperan recibir de la producción respectiva. La *demanda efectiva de trabajo* viene a determinarse por la comparación que hace el empresario de las magnitudes relativas de dos funciones: la función global de la oferta y la función global de la demanda. La primera consiste en un coeficiente que, multiplicado por el número de hombres empleados, dé un producto igual al precio total de oferta. La segunda en otro coeficiente que, multiplicado por el número de hombres empleados, dé una cantidad igual a los productos que los empresarios esperan recibir con esa ocupación. Matemáticamente, las expresiones respectivas serían:

Función global de la oferta: $Z = \phi(N)$, en la que Z representa el precio total de oferta y N el número de hombres ocupados.

Función global de la demanda: $D = f(N)$, en la que D es el producto que los empresarios esperan obtener con el empleo de N hombres.

Si D es mayor que Z , los empresarios se inclinarán a aumentar el número de hombres N , haciendo subir, si es necesario, el costo de los factores de la producción, por la competencia entre ellos mismos, hasta el límite en que Z se hace igual a D . Así, el volumen de ocupación lo determina el punto de intersección entre la función global de la demanda y la función global de la oferta, porque es en él donde la perspectiva de beneficios de los empresarios encuentra su expresión máxima.

La teoría clásica suponía que toda oferta crea su propia demanda, de tal manera que cualquiera que fuese el

número de hombre empleados (N), los productos esperados (D) y el precio total de oferta (Z), serían siempre iguales. De ser esto cierto, la competencia entre los empresarios conduciría siempre a una expansión del volumen de empleo hasta el punto en que la oferta total de productos dejara de ser elástica, es decir, donde un nuevo aumento en el valor de la demanda efectiva ya no estuviera acompañado por un incremento de la producción, lo que es igual a la ocupación completa. Con esto llega el autor a otra definición de este estado: "Una situación en la cual la ocupación es inelástica en respuesta a un aumento de la demanda efectiva de sus productos".

En resumen, la Teoría General de la Ocupación, consiste en que el volumen de ocupación, en estado de equilibrio, depende: (i) de la función global de la oferta, (ii) de la propensión a consumir y (iii) del volumen de las inversiones. De este modo, el sistema económico puede encontrar un nivel de equilibrio estable con un nivel de empleo (N) por debajo del estado de ocupación completa, pues mientras no haya un cambio en la propensión a consumir, el volumen de empleo no puede aumentar a menos que el volumen de las inversiones aumente lo suficiente para llenar el hueco entre el precio global de oferta y lo que se espera que la comunidad gaste en consumir.

El volumen de ocupación no está, pues, determinado por la antiutilidad marginal del trabajo medida en unidades de salario real, excepto en el caso en que la oferta de trabajo disponible para un nivel dado de salario real establece un nivel *máximo* para la ocupación. La propensión a consumir y el coeficiente de nuevas inversiones determinan el volumen de empleo, el que se relaciona únicamente con un nivel dado de salario real, y no al contrario. Si la propensión a consumir y el coeficiente de nuevas inversiones hacen deficiente la demanda efectiva, el nivel actual de ocupación caerá por debajo de la oferta poten-

LA DESOCUPACION CRONICA, VISTA POR KEYNES

cial que existe para el salario real correspondiente y el salario real que realiza el equilibrio será *mayor* que la antiutilidad marginal del nivel de equilibrio de ocupación.

LA PROPENSIÓN A CONSUMIR. La función global de la oferta, que depende principalmente de las condiciones físicas de la oferta, no presenta para Keynes grandes novedades por analizar; en cambio dedica gran parte de su libro al examen de la función global de la demanda, porque considera que ha sido muy descuidada. La mitad de su atención la dedica a los factores que determinan la suma gastada en consumir y la otra mitad a la que se invierte para determinado nivel de ocupación.

Para determinar la suma que se gasta en consumir debería considerarse la función que relaciona el consumo (C) con el número de hombres empleados (N); pero ésta puede substituirse por otra que se le aproxima bastante, y es la que liga el consumo medido en unidades de salario, (C_w), con el ingreso expresado en la misma forma (Y_w), correspondiente al nivel de empleo, (N). Según esto, puede definirse la *propensión a consumir* (*propensity to consume*) como la relación funcional x entre Y_w , el ingreso global, medido en unidades de salario y C_w , el gasto en consumo que se toma de dicho ingreso:

$$C_w = x(Y_w)$$

La propensión a consumir depende de factores subjetivos y objetivos; el autor considera, entre estos últimos, como principales, los siguientes: (1) *Un cambio en la unidad de salario*. El consumo (C) depende mucho más del ingreso real que del monetario. (2) *Un cambio en la diferencia entre ingreso e ingreso neto*. (3) *Cambios bruscos en el valor del capital no previstos al calcular el ingreso neto*. (4) *Cambios en la tasa de descuento, es decir, en la relación de cambio entre los bienes presentes y los futuros*. Esto no es lo mismo que el tipo de interés, ya que

permite modificaciones futuras en el poder adquisitivo del dinero, en tanto son previstas; así como toda clase de riesgos. (5) *Cambios en la política fiscal*. (6) *Cambios en las previsiones sobre la relación entre el nivel actual y el futuro de los ingresos*.

En segundo lugar, existen ocho motivos principales de naturaleza subjetiva, que hacen a los individuos abstenerse de gastar sus ingresos, y son: Precaución, previsión, cálculo, mejoramiento, independencia, espíritu de empresa, vanidad y avaricia; motivos que tienen sus contrarios en los que hacen a los individuos gastar, y son: Satisfacción, imprevisión, generosidad, error, ostentación y extravagancia.

EL FACTOR INVERSIÓN. Entre el ingreso y la inversión existe una relación definida; y también, con ciertas reservas, entre la ocupación completa y el empleo destinado a las nuevas inversiones o sea el *empleo primario*; relación a la que llama *factor inversión* (*Investment multiplier*) el que define como la relación del crecimiento total de la renta, determinado por un aumento dado de las inversiones, con el incremento original (siendo Y_w = renta, I_w = inversión, el factor sería

$$K = \frac{\Delta Y_w}{\Delta I_w}$$

Para entenderlo bien, aclara antes el concepto de *propensión marginal a consumir* (*the marginal propensity to consume*): la ley psicológica de que cuando el ingreso real de la comunidad aumenta o decrece, su consumo seguirá los mismos pasos, pero no tan de prisa, puede transformarse aproximadamente en la afirmación de que el incremento del consumo medido en unidades de salario ΔC_w y el incremento del ingreso, apreciado en la misma unidad, ΔY_w , tienen el mismo signo, pero que el segundo

es mayor que el primero. Así puede definirse la *propensión marginal a consumir* como la relación entre los incrementos infinitesimales de estas dos variables: $\frac{dC_w}{dY_w}$. Esta

cantidad es muy importante porque indica de qué manera se dividirá el siguiente incremento de producción entre consumo e inversión; porque el incremento de los ingresos es igual a la suma del incremento del consumo y el incremento de la inversión; todos ellos medidos en unidades de salario; puede decirse que el incremento de los ingresos es igual al de la inversión, multiplicado por un factor k , cuyo recíproco, restado de la unidad, es igual a la propensión marginal a consumir: $\Delta Y_w = k \Delta I_w$

En esta fórmula, k es el *factor inversión*, y significa que cuando hay un incremento en la inversión global, el ingreso aumentará en una cantidad que es k veces mayor. Quiere decir que si la comunidad consume nueve décimos de un incremento de su ingreso, el factor k será 10; y que la ocupación resultante, digamos, de trabajos públicos emprendidos, será diez veces mayor que la original, suponiendo que no se reduzcan las inversiones para otros fines. Es evidente que los movimientos de capitales inyectados por la colocación de una suma consagrada (por ejemplo) a la realización de un programa dado de obras públicas, no se limitan a la suma original y que, como consecuencia, vendrán nuevas inversiones suplementarias, derivadas de la primera, al cabo de cierto tiempo. Las sumas invertidas penetrarán con mayor o menor rapidez en la estructura de la producción, ocasionando gastos entre las empresas, y finalmente, cuando lleguen al consumidor por el pago de salarios o de otros ingresos, provocarán una demanda de bienes de consumo que apresurará, a su vez, la demanda de bienes intermediarios, y así sucesivamente. Sólo en el caso de que la comunidad man-

tenga invariable su consumo a pesar del aumento de empleo, éste no pasará del volumen original; y si, por otra parte, consume el total de cualquier incremento de sus ingresos, los precios subirán indefinidamente y no habrá estabilidad posible. De aquí se desprende que, si la propensión marginal a consumir está cerca de la unidad, las pequeñas fluctuaciones en la inversión conducirán a grandes fluctuaciones en la ocupación; pero, al mismo tiempo, un incremento comparativamente pequeño de la inversión llevará a la ocupación completa. Al contrario, si la propensión marginal a consumir no está por encima de cero, las pequeñas fluctuaciones en las inversiones conducirán a cambios ligeros correspondientes en el volumen de empleo. En el primer caso, la desocupación involuntaria sería fácil de remediar, aunque podría ocasionar trastornos si se la dejara desarrollar. En el segundo, el volumen de ocupación sería menos variable, pero sujeto a estabilizarse en un nivel bajo y refractario a las medidas más drásticas.

Actualmente la propensión marginal a consumir parece estar situada entre ambos extremos, aunque mucho más cerca de la unidad que de cero, con lo que nos encontramos ante dos circunstancias inconvenientes: las excesivas fluctuaciones en el volumen de ocupación y el hecho de que el incremento necesario en la inversión para llegar a la ocupación completa, es demasiado grande para que pueda ser fácilmente manejado.

Cuando la totalidad de los factores de la producción están empleados, no es posible una nueva inversión en el sistema económico por otro medio que transfiriendo factores de una rama a otra, lo más frecuentemente del mercado de los bienes de consumo al de bienes de producción.

Al alcanzarse el estado de ocupación completa, cualquier intento de aumentar las inversiones, pondrá en juego una inclinación de los precios monetarios a subir sin

LA DESOCUPACION CRONICA, VISTA POR KEYNES

limitación, independientemente de la propensión marginal a consumir, es decir, se habrá llegado a un estado de inflación real. No obstante, este alza de precios irá asociada con un aumento del ingreso global real.

Mientras existan recursos sin ser usados y disponibles para la producción, es inútil disminuir el consumo presente para aumentar el capital, o, si se prefiere, para desarrollar las inversiones. La teoría del ahorro tiene que ser revisada ciertamente en este aspecto. El estado de empleo completo de los factores de la producción no se logra, según Keynes, hasta que ha desaparecido el desempleo involuntario o hasta que la ocupación se vuelve inelástica. A esta definición se agrega una nueva teoría de los precios, bajo la forma de una variedad de la teoría cuantitativa de la moneda, pues en tanto que la producción global aumenta por el impulso de la demanda efectiva, gracias al uso de factores antes no empleados, un aumento de la circulación monetaria no hará necesariamente subir los precios. "En tanto persista la desocupación, el uso de los factores cambiará en la misma proporción que la cantidad de dinero; y en estado de plena actividad los precios cambiarán en la misma proporción que la cantidad de moneda".

La propensión marginal a consumir decae a medida que la comunidad se aproxima al estado de ocupación completa, de donde resulta que cada vez va siendo más difícil lograr un incremento del empleo con un incremento dado de las inversiones.

En apoyo de su teoría del factor inversión, Keynes pone como ejemplo los trabajos públicos improductivos, comparándolos con el siguiente caso absurdo: "Si la Tesorería llenara botellas viejas con billetes de banco, las enterrara en minas abandonadas a profundidad conveniente, rellenándolas con basura de las ciudades y dejara a la iniciativa privada, educada conforme a los principios

experimentados del *laissez-faire*, el cuidado de desenterrarlas (exigiendo, por supuesto, la concesión territorial respectiva) no habría necesidad de más desocupación y, con la ayuda de las repercusiones, la renta real de la comunidad así como su capital real, probablemente se agrandarían en buena proporción. Entiéndase bien que sería más razonable construir casas o bienes análogos; pero si los obstáculos políticos y prácticos se opusieran, la política anterior sería mejor que no hacer nada”.

LA TASA DEL INTERÉS. La insuficiencia de la demanda efectiva es el origen de los desequilibrios que la teoría de Say no puede explicar. El empresario, para producir, necesita tener en cuenta, además del producto futuro de sus ventas, las tasas razonables de los préstamos. La *Teoría General* de Keynes da una explicación nueva del interés. La forma clásica de la teoría cuantitativa de la moneda descansaba en la eliminación completa del papel de la tasa de interés en el mecanismo monetario de la formación de los precios. Keynes, en su *Tratado* había adoptado el concepto de una tasa natural, la que equilibra la inversión con el ahorro. De aquí deducía una política bancaria destinada, por la dirección de la tasa de descuento, a evitar las fluctuaciones demasiado violentas de los precios. La idea exclusiva que parece distinguir la teoría *general* del interés de Keynes es que hace de él un fenómeno netamente monetario. El papel principal en la formación del interés, así como en sus efectos sobre el sistema productivo, corresponde a la moneda y ya no a los factores reales.

La *eficacia marginal del capital* es otro concepto que el autor aborda antes de entrar a la explicación de la tasa del interés. Entiende por ella la relación entre el rendimiento probable de una o más unidades de capital y su costo de producción. De otro modo, la eficacia marginal

LA DESOCUPACION CRONICA, VISTA POR KEYNES

del capital es la tasa de descuento que igualaría el valor presente de la serie de anualidades proporcionadas por los rendimientos previstos del capital, por todo el tiempo que dure, con su precio de oferta. Para cada aumento de inversión de cualquier tipo dado de capital en cualquier período, la eficacia marginal decrecerá, en parte porque el rendimiento previsto bajará al aumentar la oferta de ese tipo de capital, y en parte porque, por regla general, el costo de reemplazo subirá.

El estado de la eficacia marginal del capital nos da, pues, la curva de la demanda, o el estado de la demanda de las inversiones. Así, el volumen de éstas se ajustará al punto en que la eficacia marginal del capital corresponda exactamente al nivel de la tasa de interés corriente.

El estímulo que produce la perspectiva de precios altos no se debe a que hagan subir el tipo de interés, sino a que aumentan la eficacia marginal del capital. Si el tipo de interés subiera paralelamente con la eficacia marginal del capital, la perspectiva de precios altos no tendría efectos alentadores, porque el estímulo depende de la diferencia entre la eficacia marginal de un volumen dado de capital y la tasa de interés. Conviene hacer notar que la previsión de un descenso futuro en el tipo de interés producirá una *baja* en la eficacia marginal del capital, desde el momento en que tal fenómeno significa que la producción que rinda el equipo actual tendrá que competir durante una parte de su vida con la producción del equipo que se conforma con un rendimiento menor.

Aunque existan fuerzas que obligan al tipo de interés a subir o bajar de manera que se conserve la eficacia marginal del capital a la misma altura que el tipo de interés, ésta es cosa diferente del tipo regulador de interés. La eficacia marginal del capital puede decirse que gobierna los términos de la demanda de fondos disponibles para nuevas inversiones; en tanto que el tipo de interés deter-

EL TRIMESTRE ECONOMICO

mina las condiciones conforme a las cuales se proveen fondos. Para completar la teoría sólo falta saber qué factores determinan el tipo de interés.

LA PREFERENCIA DE SOLVENCIA. El ahorro puede conservarse en forma de derechos sobre bienes específicos o sobre los bienes en general, es decir, en forma líquida. La inclinación que los individuos en conjunto muestran por este procedimiento de guardar sus reservas para el futuro es la *preferencia de solvencia* (*liquidity preference*). La conservación de esta cualidad por los individuos no puede producir interés; al contrario, éste viene a ser como una recompensa que recibe el que se priva temporalmente de la ventaja de la solvencia. El tipo de interés, en cualquier tiempo, es el pago de la cesión de esa cualidad y se mide por la resistencia de quienes poseen dinero para perder su dominio sobre ella. El tipo de interés no es el "precio" que equilibra la demanda de los recursos por invertir con la facilidad de abstenerse del consumo presente; es el "precio" que equilibra el deseo de poseer riqueza en forma líquida con la cantidad disponible de dinero en efectivo; lo que implica que si el tipo de interés fuera menor, es decir, que si la recompensa del sacrificio de ceder la propiedad líquida disminuyera, el monto global de dinero en efectivo que el público deseara conservar, excedería la oferta disponible, y que si el tipo de interés se elevara, habría un excedente de dinero en efectivo que nadie querría conservar. La cantidad de dinero viene a ser así el otro factor que, unido a la preferencia de solvencia, determina el tipo actual de interés en circunstancias dadas. La preferencia de solvencia es una inclinación potencial o funcional que fija la cantidad de dinero que el público conserva cuando existe determinado tipo de interés; de tal manera que si r es el tipo de interés, M la cantidad de dinero y L la función de preferencia de solvencia, tendremos: $M=L(r)$.

LA DESOCUPACION CRONICA, VISTA POR KEYNES

Esto explica donde y cómo la cantidad de dinero entra en el sistema económico. Pero entre su entrada y sus efectos hay cierta distancia, porque si bien puede esperarse que un aumento en la cantidad de dinero reduzca el tipo de interés, tal cosa no ocurrirá si la preferencia de solvencia del público aumenta más que dicha cantidad; una baja en el tipo de interés no hará aumentar el volumen de las inversiones si la eficacia marginal del capital decae más rápidamente; un aumento en el volumen de inversiones no hará crecer el empleo de trabajo si la propensión a consumir disminuye. Finalmente, si la ocupación aumenta, los precios subirán en proporción determinada, parcialmente, por la influencia de las funciones de la oferta física y en parte por la propensión de la unidad de salario a subir en términos monetarios; y cuando la producción ha aumentado y los precios subido, el efecto de todo esto sobre la preferencia de solvencia será aumentar la cantidad de dinero necesaria para mantener un tipo de interés.

El público no puede hacer variar el monto del dinero atesorado en un momento dado, porque el término "atesoramiento" significa precisamente el dinero que se tiene. El atesoramiento y la cantidad de dinero son cantidades iguales, y ésta última no la determina el público; todo lo que puede lograr con su propensión al atesoramiento es determinar el tipo de interés al cual el deseo de atesorar es igual a la cantidad de dinero disponible. El olvido de esta relación explica por qué se ha considerado al interés como la recompensa por no gastar, cuando de hecho es por no atesorar.

La preferencia de solvencia nos permite aclarar ciertos problemas complicados del mecanismo monetario. Así se dice que la estructura bancaria, reposa en fin de cuentas, sobre la necesidad de *solvencia*. Pero ésta es incompatible con la inversión. "De todas las máximas de la finanzas ortodoxa no hay ciertamente otra que sea más antisocial

que el fetiche de la solvencia, esa doctrina que considera una virtud de las instituciones de inversión el concentrar sus recursos en valores *líquidos*". Cuando los miembros de una comunidad, bajo los efectos del pánico, quieren liquidar, pronto se hace evidente que pretenden lo imposible.

Keynes se muestra partidario de crear una oficina pública de inversiones que prepare los programas de trabajos y los tenga listos para entrar en vigor tan pronto como aparezcan los primeros síntomas de crisis. La última medida que debe tomarse es elevar la tasa de interés y esto a condición de que sea inevitable. La política del interés es la pieza central del sistema. Aunque una política basada en el manejo de la tasa de interés no le parece suficiente en la actualidad, es, sin embargo, la condición necesaria para lograr un estado de empleo completo de los factores de la producción. Prevé un estado futuro en el que el Estado habrá llevado el equipo de capital a tal punto que su eficacia marginal quedará reducida a cero, resultado que puede obtenerse en el período de una generación. Cree que la tasa de interés no bajará jamás a cero y que la empresa podrá subsistir perfectamente pagando por el uso del capital sólo la depreciación y el deterioro, más un margen necesario para cubrir el riesgo y el ejercicio de la habilidad para prever. En otras palabras, el beneficio propiamente dicho subsistirá, en tanto que el interés puro será nulo. Para alcanzar este bienhechor estado de cosas la política monetaria debe esforzarse por disminuir la preferencia de solvencia y mantener la tasa de interés por debajo de la eficacia marginal del capital.

En estas condiciones, como ya se dijo, el peligro de inflación no aparece en tanto el volumen de empleo no sea completo. "Sólo puede hablarse de inflación cuando una aceleración de la demanda ya no es capaz de aumentar materialmente el volumen de empleo y se traduce simplemente en un alza de precios". Refiriéndose a Inglaterra

LA DESOCUPACION CRONICA, VISTA POR KEYNES

dice: "Después de cierto tiempo nuestros banqueros han aprendido mucho y puede esperarse que en la Gran Bretaña la técnica de la tasa de descuento no volverá a ser usada para proteger la balanza de cuentas en las condiciones propicias para crear desocupación en el interior del país".

RESUMEN. Después de haber hecho el examen particular de los principios generales expuestos, el autor expone nuevamente, en resumen, su teoría general, separando las variables independientes de las dependientes del sistema económico. Da por supuestos la habilidad y la cantidad de trabajo disponible, la calidad y cantidad del equipo, la técnica, el grado de competencia, los gustos y hábitos del consumidor, la antiutilidad de las diferentes intensidades de trabajo y de las actividades de supervisión y organización, así como la estructura social que incluye otras fuerzas distintas de las variables consideradas, que determinan la distribución de la renta nacional; sin que esto quiera decir que tales factores se supongan constantes.

Como variables independientes toma la propensión a consumir, la eficacia marginal del capital y el tipo de interés. Como dependientes, el volumen de ocupación y la renta nacional (o dividendo nacional) medida en unidades de salario. Considera que los factores supuestos influyen sobre las variables independientes, pero no las determinan por completo. Por ejemplo, la eficacia marginal del capital depende en parte de la cantidad existente de equipo, que es uno de los factores dados, pero en parte también del estado de las previsiones a largo plazo, que no pueden inferirse de los factores considerados. Estos nos permiten prever qué nivel de renta nacional, medida en términos de unidades de salario, corresponderá a un nivel dado de ocupación; el carácter de las funciones globales de la oferta, que incorporan las condiciones físicas de la oferta para diferentes tipos de productos, es decir, el volumen de ocu-

EL TRIMESTRE ECONOMICO

pación que se destinará a la producción correspondiente a cada nivel dado de demanda efectiva, medida en unidades de salario; y, por último, la función de la oferta de trabajo (o esfuerzo), indicándonos en qué punto la función global de ocupación dejará de ser elástica.

La eficacia marginal del capital depende, sin embargo, de los factores dados y de los rendimientos previstos del capital de diversas clases; en tanto que el tipo de interés depende del estado de preferencia de solvencia (de la función solvencia) y de la cantidad de dinero, medida en unidades de salario. "Así podemos considerar nuestras variantes independientes finales como compuestas de (1) los factores psicológicos fundamentales, que son: la propensión psicológica a consumir, la actitud psicológica hacia la solvencia y la perspectiva psicológica de los futuros rendimientos del capital, (2) la unidad de salario, determinada por los contratos celebrados entre obreros y patronos y (3) la cantidad de dinero, determinada por la acción del banco central; de tal manera que si tomamos como dados los factores arriba especificados, estas variables determinan la renta (o dividendo) nacional y el volumen de empleo de trabajo".

La división de los factores determinantes en el sistema económico en dos grupos es arbitraria y sólo tiene por objeto separar aquellos sobre los cuales puede ejercerse poca o ninguna acción de los que responden a la intervención humana. La finalidad consiste en descubrir qué determina en cualquier tiempo la renta nacional o, lo que es casi igual, el volumen de ocupación; seleccionando las variables que pueden ser deliberadamente dirigidas por la autoridad central del sistema en que vivimos.

Siguiendo un orden inverso en la exposición, Keynes hace el siguiente resumen: "Habrá una inclinación para empujar la tasa de las nuevas inversiones hasta el punto en que obligue al precio de oferta de cada tipo de capital

LA DESOCUPACION CRONICA, VISTA POR KEYNES

a llegar a una cifra que, comparada con sus rendimientos probables, mueva la eficacia marginal del capital en general hasta aproximarlos a la igualdad con la tasa de interés. Es decir, que las condiciones físicas de la oferta en las industrias de bienes capitales, el estado de confianza concerniente a los rendimientos probables, la actitud psicológica hacia la solvencia y la cantidad de dinero (de preferencia calculada en unidades de salario) determinan, en conjunto, el tipo de las nuevas inversiones.

“Pero un aumento (o disminución) en la tasa de inversiones tendrá que ir acompañado con un aumento (o disminución) de la tasa de consumo; porque la conducta del público es, en general, de tal carácter que la gente sólo conviene en ampliar (o estrechar) la separación entre su ingreso y su consumo si el primero aumenta (o disminuye). Esto equivale a decir que los cambios en la tasa del consumo son, en general, *en la misma dirección* (aunque menores en volumen) que los cambios en la tasa de los ingresos. La relación del incremento del consumo con el incremento del ahorro, al que sigue necesariamente, está dada por la propensión marginal a consumir. La relación, así determinada, entre un incremento dado de las inversiones y el correspondiente del ingreso global, ambos medidos en unidades de salario, se fija por el factor inversión.

“Finalmente, si suponemos (como una primera aproximación) que el factor ocupación es igual al factor inversión, podemos inferir el incremento de la ocupación, aplicando el factor al incremento (o reducción—*decrement*—) en el tipo de inversión determinado por los factores antes descritos.

“Un incremento (o reducción) de la ocupación puede, sin embargo, aumentar (o disminuir) la preferencia de solvencia; porque hay tres formas según las cuales tenderá a aumentar la demanda de dinero ya que el valor de la producción aumentará cuando el volumen de empleo sea ma-

EL TRIMESTRE ECONOMICO

yor, aun en el caso que la unidad de salario y los precios (medidos en la misma unidad) permanezcan invariables; pero, además, la unidad de salario misma tenderá a subir a medida que el trabajo empleado mejore, y el aumento en la producción irá acompañado por un alza de los precios (en unidades de salario) debido al costo creciente en períodos cortos”.

En relación con estos temas, el autor hace consideraciones muy interesantes, que no pueden incluirse aquí para dar una idea completa de todos los temas tratados en su libro; pero los expuestos bastan para apreciar su propósito. Tampoco queda lugar en este artículo para incluir la crítica de algunas afirmaciones suyas, con las que no estamos de acuerdo y que en su oportunidad daremos a conocer.