

¿CUÁL ES LA UTILIDAD PRÁCTICA DE LA TEORÍA DEL MULTIPLICADOR?

Oswaldo Sunkel*

1. La teoría o concepto y las fórmulas del multiplicador

La *teoría* o *concepto* del multiplicador es de una simplicidad extrema y se basa en uno de los principios más elementales de la ciencia económica: la interdependencia entre los ingresos y gastos corrientes de las diversas unidades económicas. Las confusiones y complicaciones a que ha dado origen el multiplicador se han debido en buena medida a la prolífica familia de *fórmulas* del multiplicador. Será conveniente entonces, que se comience por precisar esta distinción entre el concepto y las fórmulas del multiplicador.

Como es bien sabido, a un pago corriente realizado por una unidad económica cualquiera corresponde necesariamente un ingreso corriente de la unidad económica recibidora. Ésta, a su vez, gastará todo o parte del ingreso percibido, dando lugar a ingresos por un valor correspondiente en la o las unidades recibidoras. En esta forma un pago inicial se va derramando y propagando al constituir sucesivamente ingresos y gastos de numerosas unidades económicas. Si en la primera etapa de gasto-ingreso no se detiene el proceso de propagación, es decir, si la primera mitad recibidora no atesora todo el ingreso adicional, entonces se producirá por lo menos una segunda etapa de gasto-ingreso. Si esto ocurre, la suma de los ingresos sucesivos resultantes del gasto inicial siempre tendrá que ser superior a éste, ya que el gasto inicial es al mismo tiempo el primer sumando de la serie de ingresos, al cual se agregan los ingresos sucesivos. Será posible, por consiguiente, expresar la suma de ingresos adicionales como un múltiplo del gasto inicial, y definir al coeficiente que relaciona el multiplicando (gasto inicial) con el producto (sumatoria de los ingresos adicionales) como el multiplicador.

Así, hecho el supuesto elemental de que los gastos corrientes de una unidad económica dependen en alguna medida —cualquiera que sea— de sus ingresos corrientes, el *concepto* o *teoría* del multiplicador es inobjetable.

No obstante, el concepto del multiplicador entendido en la forma descrita, resulta demasiado general para el análisis de determinados procesos económicos. Por eso es que se ha elaborado una gran variedad de *fórmulas* del multiplicador que, si bien están todas basadas en el

* El autor es funcionario de la Comisión Económica para la América Latina de las Naciones Unidas, pero las opiniones expresadas en este artículo son enteramente personales.

mismo principio general, difieren entre sí porque han surgido de la consideración de problemas diferentes.

En general, las fórmulas del multiplicador pueden distinguirse desde dos puntos de vista. En primer lugar, desde el punto de vista de la metodología general de análisis, deben separarse los multiplicadores dinámicos, que explican el *proceso* de propagación del ingreso, de los multiplicadores estático-comparativos, que sólo describen situaciones de equilibrio. En otras palabras, los multiplicadores estático-comparativos permiten determinar los puntos de equilibrio correspondientes a diversos niveles de gastos, mientras que los multiplicadores dinámicos permiten seguir el proceso de incremento del ingreso *entre* dos situaciones de equilibrio, proceso que tiene su origen en el cambio de nivel del gasto.

Pero la clasificación hecha es sólo genérica, y queda aún dentro de cada una de las metodologías generales una variedad enorme de fórmulas del multiplicador. Ello se debe a que tanto los multiplicadores estático-comparativos como los dinámicos adquieren diferentes fisonomías o fórmulas según que el modelo de determinación del ingreso del que forman parte sea más o menos amplio, según cuál elemento se toma como multiplicando, según el supuesto específico que se haga respecto del tipo de relación existente entre el ingreso y el gasto de una unidad económica, y según los supuestos que se hagan respecto del período del multiplicador.

La consideración de estos diversos elementos es esencial cuando se trata de establecer el valor del multiplicador, la magnitud del incremento final del ingreso y el período de tiempo durante el cual se produce el proceso de multiplicación, o lo que es lo mismo, el tiempo que transcurre antes de que se alcance un nuevo nivel de equilibrio.

Como se desprende de la descripción del concepto del multiplicador, el valor de este coeficiente está determinado por la magnitud de los sumandos de la serie de ingresos sucesivos. En efecto, un gasto inicial de 10, por ejemplo, significa un ingreso de 10 para una unidad económica. Si ésta gasta la mitad, ello significará 5 de ingreso para otra unidad económica. Si ésta a su vez realiza un gasto de 4 significará un ingreso correspondiente para una tercera unidad. Supóngase que ésta gasta sólo 1, dando lugar a un ingreso adicional igual de una cuarta unidad económica, la cual no vuelve a gastar nada de ese incremento adicional de su ingreso. Se tendría entonces que a un gasto inicial de 10 correspondió un ingreso adicional total de 20 ($10 + 5 + 4 + 1$), y el multiplicador sería 2. Si se supone, además, que el rezago entre el ingreso y el gasto de la primera unidad económica fue de seis días, el de la segunda de tres días y el de la tercera de dos días (la última unidad económica no gasta nada), el proceso de multiplicación habría llevado 11 días, o lo

que es igual, la nueva situación de equilibrio se habría alcanzado en 11 días. Si en el ejemplo anterior el gasto inicial hubiera sido de 50 en vez de 10, y las relaciones entre ingreso adicional y gasto de cada unidad económica fueran las mismas, el ingreso adicional total resultante habría sido de 100 ($50 + 25 + 20 + 5$) y el multiplicador sería siempre 2. Se comprueba así que el valor del multiplicador depende enteramente de la proporción que existe entre el ingreso y el gasto de cada unidad económica que participa en el proceso, y que la magnitud del incremento adicional depende cuando el multiplicador es constante de la magnitud del multiplicando o gasto inicial.

Falta tomar en consideración todavía el modelo dentro del cual se opera el proceso descrito. En el caso del modelo keynesiano más simple, en el que se supone que no existe sector público ni sector externo, la relación entre el ingreso y el gasto de cada unidad económica estará dada exclusivamente por la proporción ahorrada, puesto que el ahorro sería en ese caso la única forma concebible de retención de ingresos. En otras palabras, el ahorro sería la única filtración (*leakage*) en la propagación del gasto inicial, y la relación entre el ingreso adicional y el ahorro adicional determinaría el valor del multiplicador.

Si al modelo anterior se agrega el sector público aparece una segunda filtración, los impuestos que reducen el gasto en consumo. Si también se toma en consideración el sector externo, las importaciones constituyen otra forma de filtración. Por consiguiente, en un modelo que abarque los sectores antes señalados el valor del multiplicador dependerá de la parte del ingreso adicional que se ahorre, se pague en impuestos y se gaste en importaciones.

Naturalmente que el concepto de filtración es esencialmente un concepto de corto plazo, puesto que en un período suficientemente largo sería absurda cualquier retención permanente del ingreso, excepto tal vez en la forma de atesoramiento.

Pero no es solamente el valor del multiplicador el que cambia según el modelo utilizado. También la magnitud del incremento del ingreso puede alterarse si se consideran modelos diferentes. En efecto, mientras en el modelo más simple el gasto inicial o multiplicando sólo puede ser un aumento autónomo de la inversión o del consumo, en el caso de un modelo que incluye los sectores externo y público, el gasto inicial puede ser también un aumento de las exportaciones o de los gastos fiscales (corrientes o de capital), en definitiva, cualquier gasto autónomo.

La distinción entre gasto autónomo e inducido es más bien formal, aun cuando es importante para separar los factores causales o explicativos de los elementos internos o endógenos del modelo. En la literatura

keynesiana y poskeynesiana se ha acostumbrado tratar el consumo como un factor inducido, dependiente del ingreso, subrayando así el papel estratégico de las inversiones, gastos del gobierno y exportaciones. Pero es perfectamente concebible, y así se ha visto en la práctica en años recientes, que alternativamente pueda ser el consumo el factor autónomo y jugar un papel decisivo en la mantención de un elevado grado de ocupación.

Hasta aquí, la discusión ha sido planteada en términos abstractos. La aplicación de cualquiera de las fórmulas del multiplicador al análisis práctico presenta problemas adicionales. Éstos se refieren fundamentalmente a la posibilidad de cuantificar el valor del multiplicador, al período de tiempo en que se desarrolla el proceso y a los supuestos sobre los cuales, como toda abstracción, debe basarse este tipo de análisis. En lo que sigue, se examina cada uno de estos problemas en relación a las dos formulaciones originarias más importantes de la teoría del multiplicador, la de Kahn y la de Keynes. Se intenta, además, en lo que se refiere a los supuestos del análisis, encuadrarlo en el marco histórico del cual surgió. Ello permite apreciar mejor el divorcio entre el estado actual de las fórmulas de aplicación de la teoría y los problemas concretos a que el economista se enfrenta hoy en día, especialmente en los países poco desarrollados.

2. *El marco histórico y las premisas generales*

Desde la publicación de la *Teoría general de la ocupación, el interés y el dinero*, se ha acumulado una cantidad considerable de literatura sobre diferentes aspectos relacionados con el multiplicador que continúa creciendo a ritmo acelerado. Desgraciadamente no existe todavía un estudio general que trate en forma exhaustiva sus problemas metodológicos y conceptuales, ni las dificultades que presenta su aplicación práctica al proceso de la determinación del ingreso. Los artículos que tratan del multiplicador se dedican, por el contrario, a llevar aún más lejos los refinamientos de ciertos aspectos puramente abstractos, o a ilustrar su aplicación a casos concretos, sin dejar constancia de los supuestos extremadamente restrictivos en que se basa este instrumento de análisis.

La profunda brecha entre ambas tendencias de la literatura reciente sobre el multiplicador se debe a que éste fue ideado y tuvo su mayor atractivo en relación a un problema concreto, la desocupación masiva, situación que no se ha vuelto a presentar en la posguerra. En estos últimos años los problemas que han preocupado a los economistas han tenido poco que ver con la subutilización de la capacidad existente, en su aspecto cíclico. La atención se ha concentrado más bien sobre los pro-

blemas inflacionarios y, sobre todo, las interrogantes planteadas por el proceso de desarrollo económico.

Desgraciadamente, la teoría del multiplicador no ha evolucionado de acuerdo a las exigencias del análisis necesario para enfrentar este último tipo de problemas. Los esfuerzos que se han realizado, si es que efectivamente pretendían llenar esa necesidad, han resultado en complicados refinamientos del análisis tradicional. Por otra parte, los economistas enfrentados con los problemas prácticos del momento han aplicado el análisis tradicional a falta de otro más ajustado a los problemas actuales, sin dejar claramente establecidas sus limitaciones.

Este trabajo no es un esfuerzo para reacondicionar la teoría del multiplicador y ponerla de acuerdo con las necesidades del momento económico actual. Antes de emprender una tarea semejante es preciso averiguar si la teoría en cuestión se presta para ello, para lo cual es necesario, previamente, llenar la brecha de que se hablaba más arriba.

Un examen general de la teoría del multiplicador que aclare sus problemas metodológicos y conceptuales y ponga en evidencia sus supuestos implícitos y, por consiguiente, sus limitaciones es el punto de partida obligado para decidir si puede ser elaborada de manera que llegue a conformarse con las situaciones que nos interesa investigar. Por otra parte, las conclusiones de ese estudio deberán dar los elementos de juicio necesario para decidir la validez de las aplicaciones prácticas a los problemas que presenta la realidad económica de los países poco desarrollados. Es ésta una cuestión de singular importancia, común a toda aplicación de una teoría a situaciones diferentes de las que se consideraron al elaborarla. La teoría keynesiana es particularmente objetable desde este punto de vista, pues a pesar de la brillante argumentación de su autor sosteniendo lo contrario, la *Teoría general de la ocupación, el interés y el dinero* es todo menos "general".

Una primera y decisiva razón para rechazar la validez universal y extratemporal que el propio título de la obra pregonaba reside en su método de formulación. La teoría keynesiana, y muy especialmente la parte relacionada con el multiplicador, no es el producto de la investigación empírica directa, sino el resultado lógico de los razonamientos deductivos que se derivan de ciertas premisas escogidas en forma intuitiva.

La dificultad primordial de esta forma de teorizar se refiere a la determinación explícita del marco institucional y político de la sociedad que ha servido para sentar las premisas básicas, que sirven de fundamento al razonamiento deductivo. Aquellas premisas básicas, que siempre están relacionadas a condiciones económicas y extraeconómicas bien determinadas, se postulan, sin embargo, válidas, implícita o explícitamente, para todo tiempo o lugar. Rara vez se exponen con precisión las características

del medio al cual se ajusta la teoría, lo cual redundaría con frecuencia en el trasplante de teorías que son apropiadas siempre que se cumplan ciertas condiciones, al análisis de situaciones de carácter muy diferente.

El solo hecho de señalar en forma explícita el marco político, institucional y social dentro del cual el economista construye su teoría o modelo, sería de una significación enorme. El estudioso que afronta problemas nuevos, o aun aparentemente semejantes, *en otro medio*, podrán así advertir de inmediato si las premisas del modelo que pretende utilizar corresponden a las características del medio que desea investigar.

En el caso del multiplicador, su marco histórico está claramente definido. Las discusiones y controversias relacionadas con este concepto, incluyendo las que precedieron a su popularización luego de la publicación de la *Teoría general*,¹ estuvieron siempre relacionadas con una realidad económica de países industrializados en que prevalecía el desempleo en masa de la mano de obra, la paralización en las fábricas y la sobreproducción en la agricultura. La teoría del multiplicador se utilizó, por consiguiente, para formular una política anticíclica que permitiera sacar a los países industriales de Europa y a Estados Unidos de la depresión, siendo significativo que su aplicación haya girado por lo general en torno a los efectos expansivos de una política de obras públicas.

En un artículo de R. F. Kahn,² donde por primera vez se hace una presentación correcta y formalmente completa de la teoría del multiplicador, se encuentra una amplia discusión de los supuestos necesarios para su aplicación, relacionándolos con las condiciones imperantes en los países antes mencionados durante la prolongada depresión que sufrieron. Con base en estas consideraciones, formuladas explícitamente, Kahn utiliza la teoría del multiplicador para "sugerir" que el orden de magnitud de los efectos secundarios de un programa de obras públicas en una economía en depresión podría ser mucho más importante de lo que se pensaba comúnmente. En vista de los temores de que semejante política podría acarrear un proceso inflacionario, el autor señala las razones por las cuales tal efecto era poco probable en una economía en depresión, y en todo caso, que de ocurrir un alza de precios moderada ello no haría sino acelerar la recuperación (Kahn demuestra también y ésta es la segunda y tal vez la más importante de las contribuciones de su artículo a la teoría económica, la igualdad *ex post* que a un nuevo nivel de ocupa-

¹ N. Johannsen, *Die Steuer der Zukunft*, Berlín, 1913. Este autor ya había expuesto su teoría en otro libro escrito en 1903. Ver también, del mismo autor, *A Neglected Point in Connection with Crises*, Nueva York, 1908. Cf. A. C. Pigou, *Industrial Fluctuations*, Londres, 1928, J. M. Keynes y H. D. Henderson: *Can Lloyd George Do It? An examination of the Liberal Pledge*, Londres, 1929; R. F. Kahn, "The Relation of home Investment to Unemployment", *Economic Journal*, junio de 1931; J. M. Keynes, *The Means to Prosperity*, Londres, 1933.

² Loc. cit., reproducido en *Readings in Business Cycles and National Income*, editado por A. H. Hansen y R. V. Clemence, Londres, 1953.

ción se lograría entre el monto adicional de la inversión y el nuevo flujo de ahorros).

La honestidad científica de que Kahn hace gala al señalar explícitamente todos los supuestos y premisas básicas de su modelo, y las moderadas conclusiones que deriva de su aplicación a un caso concreto, contrastan en forma aguda con las brillantes generalizaciones de Keynes, que por lo mismo dejaban en la penumbra las limitaciones de su análisis. Es tal vez una lástima que haya sido esta versión keynesiana del multiplicador la que más se popularizó, porque de haberse partido de la formulación de Kahn, quien destaca tan claramente sus limitaciones, probablemente la teoría del multiplicador hubiera sido utilizada con mayor moderación.

3. *El multiplicador de empleo de R. F. Kahn*

Por las razones expuestas, es importante comenzar el análisis de la teoría del multiplicador con un examen de la forma como fue presentado por Kahn.

Este autor trataba de averiguar el efecto de un programa de obras públicas sobre el nivel de ocupación y, más que eso, de obtener una fórmula matemática que permitiera expresar el efecto en forma cuantitativa con el objeto de dar una idea de su orden de magnitud.

Para cumplir este objetivo era necesario construir un modelo basado en un conjunto de supuestos que lo identificaran en la medida de lo posible con la realidad económica que deseaba analizar. Pero era preciso además que los supuestos fueran tales que destacaran la inversión adicional en obras públicas y sus efectos, y que eliminaran toda posibilidad de cambios de precios, pues de ocurrir lo contrario se hacía imposible establecer la relación precisa entre el incremento primario de empleo originado por la política de obras públicas y sus efectos secundarios sobre el nivel total de ocupación. Si los precios no se suponen constantes, sino con una tendencia al alza, ya no se podría contestar la pregunta planteada, puesto que los niveles de ocupación y salarios dependen en buena medida de los precios. Por consiguiente, ya no sería posible distinguir qué parte del efecto total sobre la ocupación se debió a la política de obras públicas.

Los supuestos necesarios para satisfacer las condiciones mencionadas son los siguientes: 1) un nivel inicial de equilibrio de subempleo, con una gran masa de mano de obra desocupada y de capacidad productiva ociosa; 2) un nivel "normal" de existencias; 3) la inversión en obras públicas no afecta la tasa de interés ni la inversión privada; 4) la inversión es financiada con crédito, que puede ser proporcionado por el sistema ban-

cario; 5) las curvas de oferta de bienes de consumo y de bienes de capital son perfectamente elásticas en el corto plazo, o sea, que no hay limitaciones ni en la oferta de bienes nacionales ni en la de bienes importados; 6) los salarios monetarios son rígidos, es decir, no aumentan al disminuir el desempleo; 7) no hay cambios de productividad; 8) la relación entre utilidades y salarios es igual en la industria de bienes de consumo y en la de bienes de capital; 9) la disminución en los gastos de ayuda a los desocupados cuando éstos encuentran trabajo remunerado, sea que esas contribuciones provengan del Estado o del mismo sector privado, no aumentan el ingreso ni el gasto de ninguna unidad económica.

La tesis y terminología de Kahn es la siguiente: un aumento de las inversiones en obras públicas⁸ provoca un aumento *primario* de ocupación que incluye los nuevos empleos creados directamente en la ejecución de las obras públicas como también el efecto indirecto al aumentar el nivel de ocupación en el transporte y otras actividades que suministran los insumos necesarios para llevar a cabo las obras públicas. Estos aumentos directos e indirectos en la ocupación y actividad económica generan salarios y utilidades adicionales que al gastarse provocan un aumento de ocupación en la industria de bienes de consumo. Esto genera a su vez nuevos salarios y utilidades que al gastarse elevarán otra vez el nivel de ocupación en la misma actividad. Este proceso se sigue repitiendo *ad infinitum*, creando cada vez nuevos empleos. El total del aumento de ocupación generado en la forma descrita en la industria de bienes de consumo, recibe el nombre de efecto *secundario* sobre el nivel de empleo. Establecer la relación entre el incremento secundario de ocupación derivado de un aumento primario de la misma es, pues, el problema a que Kahn se enfrenta. Para llegar a una expresión cuantitativa de esta relación se utilizarán las definiciones que siguen:

S , salario pagado a cada persona con un nuevo empleo

U , utilidades derivadas de un empleo adicional

P , importaciones de materias primas y bienes intermedios necesarios para dar un empleo adicional

Luego: $S + U + P = I$, es el gasto total de inversión necesario para dar empleo a una persona.

Sean, además:

mS la parte de S gastada en bienes de consumo nacionales

nU la parte de U gastada en bienes de consumo nacionales

⁸ El argumento es válido también —en su forma más general— para cualquier incremento en el nivel de la inversión nacional.

Entonces: $mS + nU = C$, es el gasto total en bienes de consumo nacionales derivado de dar empleo a una persona.

Ahora bien, si con un gasto de inversión de I se da empleo primario a una persona, con el gasto en consumo C , derivado de ese empleo primario adicional, se dará empleo secundario a $\frac{C}{I}$ personas. *Cada una* de éstas dará origen a un nuevo incremento $\frac{C}{I}$ de empleo secundario, luego *todas ellas* aumentarán el empleo secundario en $\left(\frac{C}{I}\right)^2$ personas. *Cada una* de las $\left(\frac{C}{I}\right)^2$ personas originará una nueva onda de empleos secundarios de $\frac{C}{I}$ y *todas ellas*, por consiguiente, un incremento de $\left(\frac{C}{I}\right)^3$ personas con empleo secundario, y así sucesivamente. La suma total de empleos secundarios derivados de dar empleo primario a una persona será por consiguiente:

$$\frac{C}{I} + \left(\frac{C}{I}\right)^2 + \left(\frac{C}{I}\right)^3 + \dots$$

Puesto que $\frac{C}{I} < 1$, ya que por definición $I > C$, se trata de una progresión geométrica convergente de infinito número de términos, cuya suma es:

$$\frac{\frac{C}{I}}{1 - \frac{C}{I}}$$

Pero como éste es el efecto secundario de un aumento de ocupación primaria de *una persona*, constituye al mismo tiempo la relación entre el volumen total de empleo secundario y primario.

El aumento *total* de la ocupación, es decir, el incremento primario más el secundario, es igual a:

$$1 + \frac{\frac{C}{I}}{1 - \frac{C}{I}}$$

cuando el aumento primario en el empleo es de una persona. Si el aumento primario es de N personas, el aumento total de ocupación será:

$$N \left(1 + \frac{\frac{C}{I}}{1 - \frac{C}{I}} \right) = \frac{N}{1 - \frac{C}{I}}$$

Finalmente, la relación entre el aumento total de ocupación y un incremento primario de N persona, sería $\frac{1}{1 - \frac{C}{I}}$. A esta expresión

Keynes dio el nombre de *multiplicador de empleo*.

Resulta, entonces, que la magnitud de este multiplicador depende enteramente de la relación entre la parte del ingreso generado al ocupar una persona que se gasta en consumo y el costo de la inversión que es preciso realizar para ocupar a esa persona. Mientras menor sea la *diferencia* entre el costo de la inversión y el gasto en consumo adicional, más se aproximará a la unidad la *relación* entre ambos montos y mayor será el valor del multiplicador. Por otra parte, mientras más amplia sea la *diferencia* entre inversión y consumo, más se acercará a cero la *relación* entre consumo e inversión y menor será el valor del multiplicador.

Ahora bien, ¿de qué depende la diferencia entre la inversión necesaria para ocupar una persona adicional y el gasto en consumo adicional que resulta de aumentar la ocupación en una persona? La respuesta a esta pregunta es, como se ha visto, crucial para establecer qué es lo que determina el valor del multiplicador. Volviendo a las definiciones se recordará que:

$$\begin{aligned} I &= S + U + P \\ C &= mS + nU \end{aligned}$$

Luego, la diferencia entre ambas ecuaciones será:

$$I - C = (S - mS) + (U - nU) + P$$

Como $S - mS$ es el no-gasto en consumo de los salarios, $U - nU$ el no-gasto en consumo de las personas que obtienen utilidades y P los insumos importados de la inversión, se deduce que $I - C$ es igual a aquella parte del gasto inicial (inversión) que no contribuye a crear demanda efectiva de bienes nacionales en el corto plazo, o sea, lo que en otra parte del trabajo se denominaba filtraciones. El no-gasto en consumo, o filtraciones, incluye en el modelo de Kahn a los ahorros, las contribuciones obligatorias al seguro social y los impuestos directos en la medida en que éstos disminuyen el gasto en consumo y no el ahorro. Se ha supuesto en este modelo que no hay importaciones de bienes de consumo, pero si quisiera introducirse esta nueva filtración habría sola-

mente que agregarla a las antes mencionadas incluyéndola en la diferencia $I - C$.

Como se ha visto en la ecuación de las filtraciones, Kahn incluye en ellas a P , los insumos importados de la inversión inicial. Llama así este autor la atención al hecho de que sólo la parte gastada en bienes y servicios nacionales de la inversión inicial genera demanda efectiva interna y constituye ingresos de otras unidades económicas nacionales, contribuyendo de ese modo al proceso de expansión del ingreso.

4. El multiplicador keynesiano

Para facilitar la discusión posterior es preciso partir de una versión autorizada de la teoría del multiplicador de Keynes. Nada más indicado entonces, que citar un párrafo escrito por él mismo, donde se encuentran los elementos esenciales de su teoría.

Nuestra ley psicológica normal de que, cuando el ingreso real de la comunidad suba o baje, su consumo crecerá o disminuirá, pero no tan de prisa, puede, por tanto, traducirse —claro que no con absoluta precisión sino sujeto a salvedades obvias y que pueden demostrarse fácilmente y de modo formal completo— por las proposiciones de que ΔC_s y ΔY_s tienen el mismo signo, pero $\Delta Y_s > \Delta C_s$, en donde C_s es el consumo [e Y_s el ingreso] medido en unidades de salarios. . . Definamos, por tanto, $\frac{dC_s}{dY_s}$ como la *propensión marginal a consumir*.

Esta cantidad es de considerable importancia, porque nos dirá cómo se dividirá el siguiente incremento de la producción entre consumo e inversión; porque $\Delta Y_s = \Delta C_s + \Delta I_s$, donde ΔC_s y ΔI_s son los incrementos del consumo y la inversión; de manera que podemos escribir $\Delta Y_s = k \Delta I_s$, en donde $1 - \frac{1}{k}$ es igual a la propensión marginal a consumir.⁴

Llamemos a k el *multiplicador de inversión*. Éste nos indica que, cuando existe un incremento en la inversión total, el ingreso aumentará en una cantidad que es k veces el incremento de la inversión.⁵

Antes de comenzar la discusión del multiplicador de inversiones de Keynes, es necesario hacer algunas aclaraciones previas. En primer lugar, Keynes mide la ocupación en términos de unidades-trabajo, siendo la unidad-salario igual al salario monetario de una unidad-trabajo. Esta definición requiere que se haga un supuesto de homogeneidad en la oferta de mano de obra, de manera que las diferentes especies y niveles

4 Esto no es sino una manera complicada de decir que el multiplicador k es igual a $\frac{1}{1 - \frac{\Delta C}{\Delta Y}}$

5 J. M. Keynes, *Teoría general de la ocupación, el interés y el dinero*, México, Fondo de Cultura Económica, pp. 115-116.

de trabajo se puedan medir en la misma unidad. Keynes resolvió este problema suponiendo que la unidad de medida sea una hora de trabajo “ordinario”, y ponderando entonces una hora de trabajo “especial” en proporción a las respectivas remuneraciones.

Por consiguiente, cuando Keynes habla de cambios en la ocupación, quiere decir cambios en la cantidad de empleo en términos de unidades-trabajo, y no necesariamente en el número de individuos en que cambia el nivel de ocupación. Por lo tanto, un aumento en la ocupación no sería lo mismo para Kahn que para Keynes, excepto en el caso en que todo el aumento de la cantidad de personas empleadas consista de mano de obra “ordinaria” solamente.

Para evitar estas complicaciones, y facilitar la comparación, el análisis del multiplicador de Keynes se hará a continuación en las acostumbradas unidades reales, es decir, valores monetarios corregidos por un índice de precios. Este cambio de unidades no altera el análisis del multiplicador, pues en el corto plazo los cambios de precios relativos, que es donde reside la diferencia más importante entre usar como deflacionador un índice de precios o un índice de salarios por unidad-trabajo, pueden suponerse insignificantes. Este supuesto corresponde por lo demás con el carácter estático y de corto plazo de la *Teoría general*, que no toma en consideración los cambios en el capital existente, en la población, en la distribución del ingreso, en el marco social y político, y en la productividad, factores todos que determinan los cambios en los precios relativos.

Para hacer comparables el multiplicador de empleo y el de inversiones, se requiere también el supuesto adicional de que la elasticidad de las curvas de oferta de todas las industrias, al menos en la parte de esas curvas que interesa, sean iguales entre sí. En el caso contrario, es muy probable que se produzcan cambios en la distribución del ingreso, y ello es incompatible con el supuesto de la constancia de la propensión marginal a consumir, que, como se verá luego, es una condición *sine qua non* del análisis.

Una aclaración más es necesaria para evitar las confusiones a que Keynes ha dado lugar. Cuando en el párrafo citado se lee que la propensión marginal a consumir “nos dice cómo se dividirá el siguiente incremento de la producción entre consumo e inversión”, es evidente que por “inversión”, debe entenderse la parte del incremento del ingreso que no se consume, es decir, el ahorro planeado. Pero en la frase final de la cita, donde se dice que “cuando existe un incremento en la inversión total, el ingreso aumentará en una cantidad que es k veces el incremento de la inversión”, Keynes se refiere evidentemente a la inversión en el sentido de formación de capital realizada. Por consiguiente, para que el análisis keynesiano tenga sentido, es preciso tener en cuenta que él asig-

naba dos interpretaciones distintas a la palabra inversión. En el sentido *ex ante*, es decir, ahorros planeados e inversiones planeadas, no habría igualdad sino en condiciones de equilibrio, pero en el sentido *ex post* inversión y ahorros no sólo son iguales sino que son idénticos, porque son una y la misma cosa. Por ello es que Keynes puede afirmar en otra parte de su obra: “las decisiones de consumir y las decisiones de invertir determinan conjuntamente los ingresos”.⁶

Tomando en consideración las salvedades recién indicadas, el multiplicador de Kahn, puesto en terminología keynesiana y transformado en un multiplicador de inversiones, queda como sigue:

...si la psicología de consumo de la sociedad es tal que ésta decide consumir, por ejemplo, nueve décimos de un incremento del ingreso, entonces el multiplicador k es igual a 10 y la ocupación total producida (por ejemplo) por aumento de las obras públicas, será diez veces mayor que la ocupación primaria proporcionada por éstas, suponiendo que no haya reducción de las inversiones para otros fines.⁷

Los dos párrafos que se han citado parecen ser los que expresan mejor y en forma más concisa la teoría keynesiana del multiplicador. La discusión proseguirá, por lo tanto, en base a esas citas, haciendo uso ocasionalmente de referencias a pasajes específicos de la *Teoría general*.

5. La propensión marginal a consumir y el multiplicador

De los párrafos citados se deduce que el pedestal de la teoría del multiplicador keynesiano es la proposición de que, cuando el ingreso aumenta, el consumo aumenta también, pero en menor proporción. O sea, traduciendo lo anterior a la terminología keynesiana, “la propensión marginal a consumir” es menor que la unidad. Según Keynes, ésta es una “ley psicológica normal”, que rige la conducta de los individuos cuando su ingreso crece. Si esta proposición se interpreta como queriendo decir que el factor determinante de un cierto *nivel* de consumo es el *nivel* del ingreso, parece muy razonable. Pero de lo anterior no se deduce necesariamente que las *variaciones* en el consumo dependan de las *variaciones* en el ingreso, sobre todo si se piensa en variaciones pequeñas, marginales. Otros factores parecen en este caso ser más decisivos: expectativas, cambios de gustos, el grado de urbanización, el lugar donde se vive, la propaganda, el nivel social y económico presente y el que el individuo tenía anteriormente, etc. La afirmación de Keynes, parece sin embargo haber sido confirmada en algunas investigaciones empíricas. Pero si bien esta relación se observa entre las cantidades *globales* de con-

⁶ Op. cit., p. 72.

⁷ Op. cit., p. 117.

sumo e ingreso, ello no confirma "la ley psicológica normal" en la conducta de los *individuos*. Si por el contrario se examina la conducta de determinados grupos de individuos, su comportamiento respecto al consumo cuando *varía* su ingreso es tan diferenciada que no sería razonable hablar de una ley. Por otra parte, una proporción importante y creciente del ahorro se ha institucionalizado, dependiendo por lo tanto de la política del gobierno y de las empresas privadas, especialmente en el sector financiero. Por consiguiente, el hecho de que para la sociedad como un todo parezca efectivo que el consumo crece proporcionalmente menos que el incremento del ingreso, se debe sobre todo a que la conducta de diversos grupos y unidades económicas se compensa.

Pero entonces resultaría que aunque permaneciera constante el ingreso, el consumo podría fácilmente variar debido a cambios en la importancia relativa de los diferentes grupos y unidades económicas. En otras palabras, la propensión marginal a consumir variaría si cambia la distribución del ingreso. Ésta es la razón por la cual es necesario el supuesto de la constancia en la distribución del ingreso, que semejante supuesto sea aceptable, sobre todo en las condiciones de recuperación creadas por una política de obras públicas, cuando grandes sectores de la población, antes desocupados, comienzan a percibir ingresos, es muy dudoso, a no ser que el período en consideración sea excesivamente corto.

Keynes popularizó también la noción de que una parte cada vez mayor del ingreso es ahorrada a medida que se asciende en la escala de ingresos, pero esta proposición ha sido discutida tanto desde el punto de vista teórico como en cuanto a su realidad histórico-estadística.⁸ En todo caso, es evidente que la distribución del ingreso adicional, es decir, el destino por individuo de los incrementos del ingreso es también un factor decisivo para determinar cómo variará en este caso el ahorro marginal.

Bastante confusión provocó Keynes al utilizar el concepto de la propensión marginal a consumir algunas veces en su sentido *ex ante* y otras en forma *ex post*. Desde el punto de vista de calcular el efecto de un gasto autónomo sobre el nivel del ingreso, lo que interesa conocer es evidentemente la proporción del ingreso que cada unidad económica *gastará* en consumo, es decir, sus *planes* de gasto y ahorro. Esto es justamente lo que se obtiene, *caeteris paribus*, mediante la propensión marginal a consumir *ex ante*. Pero como en la vida real el *caeteris paribus* no

⁸ Ver, por ejemplo, E. W. Gilboy, "The Propensity to Consume", *Economic Journal*, 1939; J. S. Duesenberry, *Income, Savings and the Theory of Consumer Behaviour*, Cambridge, Mass., 1949; Tom E. Davis, "The Consumption Function as a Tool for Prediction", *Review of Economics and Statistics*, agosto de 1952; Morris Cohen, "Postwar Consumption Functions" y "Liquid Assets and the Consumption Function", *Review of Economics and Statistics*, febrero de 1952 y mayo de 1954, respectivamente; C. F. Carter, "Personal Savings and Public Finance", *Public Finance*, N° 1, 1955; y la bibliografía citada en estas referencias.

se cumple, la propensión marginal a consumir *ex post*, o sea, la que se mide estadísticamente, no hará sino representar el resultado final de la influencia de una diversidad de factores económicos y extraeconómicos sobre la propensión marginal a consumir *ex ante*.

Dentro del conjunto de extremas simplificaciones que caracterizan al modelo keynesiano, el supuesto de la constancia de la propensión marginal a consumir parece uno de los menos razonables. Ya se ha sugerido que el valor de la propensión marginal a consumir depende muy especialmente de la distribución del incremento original de ingresos entre los diferentes grupos de individuos de distinta propensión marginal a consumir, y de la distribución de los incrementos subsiguientes. Keynes trató de evitar esta dificultad suponiendo constante la distribución del ingreso y haciendo además la hipótesis de que el incremento original de ingresos iba a pasar siempre a un determinado grupo de personas de características similares: los desocupados, y de ahí se propagaba al resto de la economía.

Pero aun cuando se concedan los supuestos indicados, la propensión marginal a consumir no tiene por qué permanecer constante durante la propagación de un incremento del ingreso. Suponiendo una política de obras públicas que dé trabajo e ingresos a una cierta cantidad de desocupados, el gasto de éstos en consumo aumentará los ingresos de los comerciantes minoristas. Pero la reacción de éstos no será la misma que la de los recién ocupados. En primer lugar, el incremento de sus ingresos será parte del ingreso bruto del comerciante, por lo que el aumento de su ingreso neto es probablemente de importancia secundaria, mientras que el incremento de ingreso de los obreros cesantes al ser empleados es un incremento sustancial. La distribución del incremento de ingreso entre consumo y ahorro del comerciante mayorista, al aumentar sus ventas a los minoristas tampoco es probable que se conforme a un patrón dado por una propensión marginal a consumir constante. En primer lugar, su nivel de ingreso es enormemente mayor que el del obrero ocupado en las nuevas obras públicas, y probablemente bastante mayor también que el del comerciante minorista. Por otra parte, también es mayor para el comerciante mayorista —al menos en términos absolutos— el impacto del nuevo flujo de ingresos, pues él centraliza las compras de un gran número de minoristas. Pero todavía hay más. La forma como se propague el ingreso en las etapas subsiguientes dependerá también en buena medida del tipo de empresa: individual, familiar o sociedad anónima. En cada uno de estos casos un incremento neto del ingreso de la empresa tendrá efectos diferentes en los gastos de consumo del o de los dueños.

En esta sección se ha hecho una crítica al concepto de la propen-

sión marginal a consumir (y al supuesto de su constancia), que —según Keynes— es la base fundamental de la teoría del multiplicador. Esta afirmación es, sin embargo, errónea. Proviene de una confusión entre una *fórmula* del multiplicador y la *teoría* del multiplicador. Como se ha señalado, la teoría del multiplicador consiste simplemente en la afirmación de que un incremento de la inversión (o de cualquier otro gasto autónomo) induce un incremento del ingreso total que es mayor que el incremento original de la inversión (o del gasto autónomo). Dada esta teoría, el valor *numérico* de la propensión marginal a consumir es un problema secundario, que sirve únicamente para determinar *cuánto* va a crecer el ingreso. Desde un punto de vista práctico, ese valor numérico es fundamental para la estimación de los efectos secundarios de un gasto autónomo. Pero en principio, la propensión marginal a consumir puede tener cualquier valor y aun ser variable, sin que esto afecte la teoría del multiplicador. Si Keynes insistió tanto en que existía una “ley psicológica normal” que determinaba que la propensión marginal a consumir tuviera un valor entre 0 y 1, fue porque sólo en esa circunstancia la serie de ingresos secundarios es convergente y permite calcular el límite de crecimiento del ingreso para un nivel cualquiera del gasto total. En otras palabras, la condición de que la propensión marginal a consumir sea menor que 1 es una condición del equilibrio de subempleo. Si fuera mayor que 1, un gasto inicial daría lugar a una serie creciente e infinita de incrementos sucesivos y se tendería siempre al empleo pleno. En este caso ya no es aplicable la *fórmula* habitual del multiplicador puesto que ésta está basada en el supuesto de una serie decreciente, pero sigue siempre en pie la *teoría* del multiplicador.

Por consiguiente, la crítica que se ha hecho a la propensión marginal a consumir, si bien puede ser causa suficiente para desechar la fórmula del multiplicador, no implica de ninguna manera una crítica a la teoría del multiplicador. Las observaciones hechas atañen sin embargo a las formas de aplicación habituales de la teoría. Pero sobre este punto se volverá a insistir más adelante cuando se contrasten los supuestos del multiplicador con la realidad de los países poco desarrollados.

6. El multiplicador y la determinación del nivel del ingreso

Según Goodwin,⁹ Keynes transformó el multiplicador de un instrumento de análisis apropiado para estudiar los efectos de la construcción de carreteras (el multiplicador de Kahn) en una herramienta analítica apropiada para el estudio del proceso de construcción del ingreso.

Esta afirmación, como se ha visto en páginas anteriores, es esencial-

9 “The Multiplier”, ensayo publicado en *The New Economics*, editado por S. E. Harris.

mente correcta. Conviene, sin embargo, analizar en qué consistió la transformación del multiplicador en manos de Keynes, y si esa transformación efectivamente proporciona un instrumento de análisis útil para investigar el proceso de la formación del ingreso.

De la comparación de las secciones 2 y 3 se deduce que el multiplicador de inversión está basado en los mismos supuestos que el multiplicador de Kahn, salvo uno de ellos. Éste, de ser un simple supuesto en el modelo de Kahn, es transformado por Keynes en una “ley psicológica normal”, la propensión marginal a consumir (que es menor que 1), y en la cual se basa la fórmula del multiplicador keynesiano. La fórmula de Kahn evidentemente también se basa en la idea de que de un determinado incremento del ingreso sólo una parte se destina al consumo. Pero este autor sólo utiliza este concepto como un *supuesto*, una *hipótesis*, que le permite hacer un cálculo “que sugiere que el efecto secundario de un programa de obras públicas es probablemente mayor de lo que comúnmente se creía”.

Keynes transformó ese supuesto en su “ley psicológica normal” de la propensión marginal a consumir, y consideró que con ello el multiplicador se convertía de un instrumento utilizable para investigar un problema especial y restringido en un instrumento general que permitía explicar las fluctuaciones en el nivel del ingreso.

Ya se ha visto en la sección precedente que la relación funcional entre las variaciones del ingreso total y el consumo total, o sea, la propensión marginal a consumir, es en realidad un promedio estadístico de las propensiones marginales a consumir de todas las unidades económicas individuales. Se ha explicado también que la estabilidad de ese promedio, condición indispensable para la fórmula del multiplicador, depende enteramente de la distribución de los incrementos del ingreso entre los diferentes grupos con distintas propensiones marginales a consumir. Pero aunque estos problemas se traten de evitar suponiendo que la distribución del ingreso permanece constante y que la propensión marginal a consumir *ex ante* se pueda medir estadísticamente, la aplicación del multiplicador keynesiano al problema general de la determinación del ingreso no puede hacerse sin tomar en cuenta los demás supuestos en que se basa este instrumento de análisis.

El más importante de estos supuestos es el que excluye la posibilidad de que cuando se produce una inversión autónoma ésta afecte el nivel de inversiones existente. Este supuesto se considera generalmente válido porque habría capacidad productiva ociosa y por consiguiente no sería necesario realizar inversiones “inducidas”. Sin embargo, el argumento resulta algo forzado, pues es fácil imaginar numerosas situaciones en las cuales podría ocurrir lo contrario: la existencia de estrangulamientos

(bottlenecks) específicos, el ajuste de las existencias al nuevo nivel de actividad, el probable aumento de las inversiones para reposición de equipos debido a la acumulación de las necesidades de depreciación durante el período depresivo, etc. Pero hay además la cuestión más general de las expectativas. Las decisiones de invertir se toman fundamentalmente de acuerdo con las posibilidades de obtener ganancias *en el futuro*, y en la formación de estas expectativas la capacidad de producción *actual* no es sino uno de los elementos de juicio. Ahora bien, si el supuesto en discusión no se cumple estrictamente, ello implica necesariamente una de dos cosas: o que el incremento de la inversión autónoma es muy pequeño, y en ese caso el análisis perdería toda significación práctica, o que todo el proceso de formación del ingreso entre dos situaciones de equilibrio está determinado únicamente por la actitud de las unidades económicas respecto al consumo. Por lo tanto, se supone que todas las unidades económicas actúan solamente como consumidores cuando se incrementa su ingreso. En otras palabras, ello querría decir que la propensión marginal a invertir es cero, y que en consecuencia los empresarios, tanto los productores como los comerciantes, dejan de actuar como tales —guiados por el principio de maximizar sus utilidades— y en cambio operan solamente como consumidores según la ley de la propensión marginal a consumir. Pero como este extraño fenómeno ocurriría solamente cuando hay un incremento del gasto, resultaría que las unidades económicas actuarían de acuerdo a motivaciones radicalmente diferentes con respecto al *nivel* de ingreso existente que con respecto al *incremento* del ingreso.

Como puede observarse, la aplicación del modelo del multiplicador al análisis de la determinación del nivel del ingreso lleva a la situación absurda de que el nivel de ingreso existente tiene un carácter cualitativo distinto que los incrementos del ingreso.

En la discusión anterior se ha tocado el supuesto que contrasta en forma más flagrante con una aplicación general de la teoría del multiplicador al proceso de la formación del ingreso,¹⁰ pero los demás supuestos son también de naturaleza muy restrictiva.

Una vez que se consideran con todas sus implicaciones los supuestos en que se basa la fórmula del multiplicador tanto en Kahn como en Keynes y se examina con mayor detenimiento la “transformación” introducida por este último, tiene que llegarse necesariamente a la conclusión de que a pesar de ésta, el multiplicador sigue siendo una herra-

¹⁰ Las dificultades a que da origen el supuesto en cuestión se han tratado de obviar mediante una combinación del multiplicador y el acelerador. Este último indicaría la respuesta de la industria de bienes de capital a un incremento primario de la inversión que se propaga por medio del mecanismo del multiplicador. Ver P. A. Samuelson, “Interrelaciones entre el análisis por medio del multiplicador y el principio de aceleración”, en *Ensayos sobre el ciclo económico*, México, Fondo de Cultura Económica, 1946, pp. 263-270.

mienta de análisis muy limitada, aun en su aplicación al caso concreto que interesaba a Kahn y a Keynes y sobre todo para el análisis general de la determinación del nivel de ingreso.

7. El multiplicador y las economías poco desarrolladas

En páginas anteriores se ha insistido en que el análisis del multiplicador, y su expresión en determinadas fórmulas, nacieron y se popularizaron durante un periodo histórico caracterizado por una depresión profunda y prolongada. Las fórmulas que se elaboraron para tratar de explicar aquella situación son las que se siguen utilizando hoy día, aun cuando los supuestos sobre los cuales han sido construidas llevan la marca de nacimiento de los periodos de depresión.

Se ha señalado además que el concepto del multiplicador no puede ser sino de corto plazo y que por lo mismo se presta sobre todo para el análisis de los problemas cíclicos. Más concretamente, dados sus supuestos, para estudiar la fase depresiva y de recuperación del ciclo. De esto se deduce también que las conclusiones relativas a la política económica derivadas de este análisis tenían el propósito de curar el mal que entonces prevalecía: la desocupación. En otras palabras, el análisis del multiplicador permitía establecer las medidas de política económica que llevarían a una situación de ocupación plena. Ahora bien, ¿qué significado tiene todo esto en relación a los problemas que enfrenta una economía poco desarrollada?

Es frecuente encontrar aplicaciones mecánicas y superficiales de la teoría del multiplicador a las economías poco desarrolladas, cuya argumentación es más o menos la siguiente: el valor del multiplicador keynesiano es seguramente mayor en los países poco desarrollados que en los más avanzados, puesto que en los primeros la propensión *marginal* a consumir es superior a la que se observa en los países de alto ingreso. Por lo tanto, en una economía poco desarrollada el objetivo del pleno empleo se lograría en forma relativamente más fácil que en los países industriales. Pero en los países poco desarrollados también la propensión *media* a consumir es generalmente superior a la de los países avanzados, lo cual querría decir que, en un sentido *ex post*, la tasa de inversión es relativamente menor en los países poco desarrollados. Esto llevaría entonces a la conclusión de que las variaciones de las inversiones tienen menor influencia en el nivel del ingreso (el multiplicando sería relativamente menor). En breve, que las economías poco desarrolladas serían más estables.

Los párrafos anteriores tipifican el empleo indiscriminado que algunos economistas hacen de ciertos modelos, apropiados para determi-

nadas circunstancias, a condiciones radicalmente diferentes. Si se examina, en primer lugar, el argumento respecto de la relativa estabilidad de las economías poco desarrolladas, se verá que si bien la lógica del argumento parece inobjetable, el pedestal de la teoría descansa sobre arenas movedizas. Ello se debe a que por lo general el elemento autónomo en las economías poco desarrolladas está constituido por las exportaciones, y sólo en medida muy secundaria por las inversiones. Resulta así que la mayoría de los países poco desarrollados tienen economías altamente inestables debido tanto a la importancia relativa del sector exportador en la demanda global como a la estructura especializada de las exportaciones y a la variabilidad de los precios de éstas.

La argumentación hecha respecto del empleo pleno presenta el mismo problema que el caso recién analizado; aunque es formalmente correcta, deja de lado los problemas verdaderamente significativos para una economía en desarrollo. Conviene comenzar por analizar el empleo pleno como objetivo. En el caso de una economía industrial en condiciones de depresión, es decir, con parte de su capacidad instalada de producción y parte de su población activa ociosa, el proceso del multiplicador llevaría a la ocupación plena mediante un aumento en la ocupación de *todos* los recursos y un incremento correspondiente de la producción y el ingreso real. El gobierno podría aumentar los gastos, financiándolos con la más "inorgánica" de las emisiones, y los precios no tendrían por qué subir. A una mayor demanda correspondería a muy corto plazo una mayor oferta, gracias a un mayor grado de utilización de la capacidad de producción disponible. Por consiguiente, el ingreso monetario o nominal crecería en igual medida que el real. En una economía industrial bien balanceada e integrada, este proceso de crecimiento del ingreso real y ocupación continuaría hasta el momento en que la oferta de bienes dejara de ser elástica, o sea cuando se alcanzara un elevado grado de utilización de la capacidad. Si la política expansiva continúa, comenzará desde ese momento a producirse un proceso de alzas de precios y la consiguiente dicotomía entre el ingreso nominal o monetario y el ingreso real.

Ahora bien, que el ingreso real y la ocupación puedan hacerse crecer mediante una simple inyección de demanda monetaria cuando existe disponibilidad de todos los recursos parece estar fuera de toda duda. Que esta forma de política expansionista puede acarrear condiciones inflacionarias cuando todos los recursos están siendo utilizados, es también evidente. Pero lo que no está tan claro es el instante preciso en que se llega a la ocupación plena, punto a partir del cual la curva de oferta se torna inelástica y comienzan a manifestarse presiones inflacionarias.

Según la definición keynesiana de empleo pleno, esta situación se logra cuando ya no queda población involuntariamente desocupada. Pero esa definición implica que existe la *posibilidad* de ocupar a toda la población que esté dispuesta a trabajar a un cierto salario. Éste es evidentemente el caso en las economías donde la mano de obra es el factor limitante, lo cual ocurre por lo general en las economías más industrializadas.

La situación en las economías poco desarrolladas es diferente. En éstas, el factor limitante es el capital, *y es la cantidad disponible de este factor lo que determina las posibilidades de empleo de la mano de obra*. Cuando se dice que en este tipo de economías el capital es escaso, se está haciendo referencia a su escasez relativa con respecto a los demás recursos. Por consiguiente, es posible que existan en estas economías condiciones de *ocupación plena de la capacidad de producción* y al mismo tiempo subsista un importante volumen de desempleo. Ahora bien, desde el punto de vista del problema inflacionario, lo importante es el momento en que la curva de oferta se torna inelástica, o sea, el preciso instante en que se llega a la plena utilización de la capacidad instalada. A partir de ese punto aparecerán condiciones inflacionarias y a pesar de ello seguirá habiendo desempleo.

Este tipo de desempleo, que podría denominarse “estructural”, sólo en una pequeña proporción se manifiesta en gente sin trabajo. La mayor proporción consiste en lo que se ha dado en llamar la “desocupación encubierta”, o sea, mano de obra cuya productividad marginal es insignificante.

Desaparece entonces la simetría en el crecimiento del ingreso real, empleo e ingreso monetario que caracterizaba el proceso descrito por Keynes. En los países poco desarrollados, un incremento del gasto llevaría a poco andar a la utilización plena de la capacidad existente y a partir de ese momento sólo el ingreso monetario continuaría creciendo, mientras el ingreso real se estanca y continúa subsistiendo el desempleo encubierto.

El análisis anterior implica entonces que la ocupación plena, entendida en su sentido keynesiano, no puede constituir el único objetivo de la política económica de los países poco desarrollados, porque ello significaría congelar a un importante porcentaje de la población activa a un nivel de productividad marginal ínfimo.

Se ha visto así que en los países poco desarrollados se invierten los términos del análisis keynesiano y del multiplicador en general, porque en este tipo de países el factor limitante es el capital, y es su utilización plena —no la de la mano de obra— la que determina la aparición de la dicotomía entre el ingreso monetario y el ingreso real.

Cabe entonces preguntarse qué condiciones de utilización de la capacidad instalada prevalecen en los países poco desarrollados. Porque si éstas fueran deficientes, las condiciones inflacionarias harían su aparición aun antes de que se logre la utilización plena del capital y por consiguiente las limitaciones de la política keynesiana serían aún más severas, y en efecto, ése parece ser el caso. Diversos estudios realizados sobre el grado de utilización de la capacidad productiva en la América Latina indican que, aun en países sujetos a fuertes procesos inflacionarios, existe capacidad ociosa en numerosos sectores. Las razones que explican este fenómeno son varias y de peso.

En primer lugar, el problema de las escaseces específicas, o estrangulamientos en los suministros de ciertos insumos. Es el caso, por ejemplo, de la incapacidad de los sectores básicos como la energía y los transportes para abastecer las necesidades del sector manufacturero. Cuando se trata de insumos importados, o importables, existe la limitación impuesta por la capacidad para importar. Esta limitación está determinada por las características de los diversos elementos que constituyen la capacidad para importar. En lo que se refiere a la relación de precios del intercambio y a la entrada neta de capitales, sus efectos sobre la capacidad para importar han sido ya ampliamente estudiados en diversos documentos de la CEPAL. Sobre lo que conviene todavía llamar la atención es la subutilización de la capacidad instalada en el sector exportador cuando los rubros de exportación más importantes son de carácter monopolístico, o cuando la demanda externa de esos productos se ha estancado secularmente o se contrae en forma cíclica.

Pero también el suministro de materias primas de producción interna puede presentar estrangulamientos, especialmente en el caso de las materias primas de origen agrícola, cuya rigidez de oferta es especialmente notoria.

En segundo lugar, las condiciones de competencia imperfecta que prevalecen en las economías poco desarrolladas. Es bien sabido que las unidades productoras que funcionan en condiciones monopolísticas buscan un ingreso máximo a través de una restricción de la producción y la elevación del precio. Ya se ha hecho referencia a la existencia de estas condiciones en el sector exportador, pero también en el sector interno las economías poco desarrolladas presentan características favorables a la aparición de esas formas de competencia. En el sector agrícola, a la rigidez de la oferta propia a la naturaleza de este tipo de producción se agregan las formas monopolísticas que resultan de las condiciones institucionales que imperan en ese sector y del poder político que detentan los grupos terratenientes.

En el sector manufacturero, las condiciones propicias a la compe-

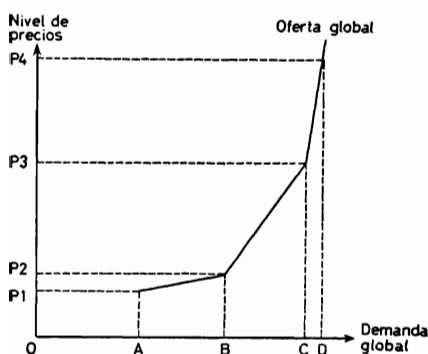
tencia monopólica se deben básicamente a la estrechez del mercado en relación al tamaño económico óptimo de las unidades productoras. La estrechez del mercado depende a su vez tanto del nivel absoluto del ingreso como de la distribución de éste, siendo también importante el hecho de que una parte de los consumidores, especialmente en el sector agrícola, se encuentran al margen del mercado monetario.

Por último, otros factores que impiden un aprovechamiento máximo del recurso limitante se encuentran en la escasa disponibilidad de mano de obra calificada, que se extiende desde el nivel del operario especializado al del administrador, y en la ineficiencia del aparato burocrático.

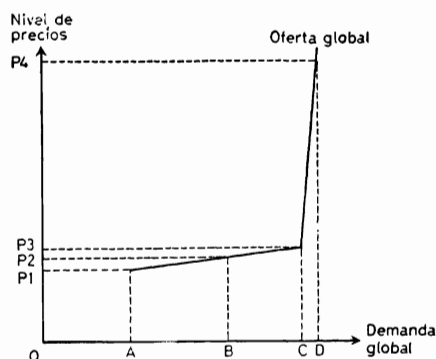
La falta de integración y complementación del sistema productivo, que significa la inmovilización de recursos en forma de un elevado nivel de existencias, y la estrechez del capital social básico que obliga a las empresas a procurarse por sus propios medios las economías externas que requieren, son también factores que tienden a reducir el grado de utilización de la capacidad disponible.

Teniendo en consideración el conjunto de factores señalados cabe entonces concluir que en las economías poco desarrolladas comienzan a manifestarse presiones inflacionarias no ya cuando se alcanza el nivel de ocupación plena del factor capital, sino mucho antes. En otras palabras, la curva de oferta global de estas economías no sólo se hace completamente inelástica antes de que se alcance la ocupación plena de la mano de obra, punto en que la oferta se torna inelástica en una economía desarrollada, sino que se hace altamente inelástica aun antes de que se alcance la ocupación plena del factor capital. Podría entonces sostenerse que en las economías poco desarrolladas no sólo existe desocupación estructural de la mano de obra sino incluso desocupación estructural del capital, el factor limitante.

El análisis anterior se presenta en las gráficas 1 y 2. En el primero



GRÁFICA 1



GRÁFICA 2

se observa el caso de una economía desarrollada y en el segundo el de un país poco desarrollado.

En la economía desarrollada el nivel de precios no sube sino en forma insignificante al expandirse la demanda global de A a B y a C. En ese intervalo crecen, por lo tanto, en forma casi paralela el empleo, el ingreso monetario y el ingreso real. A partir del punto C, que representa la situación de empleo pleno en el sentido keynesiano, un incremento de la demanda global no se traduce en un incremento del ingreso real, sino exclusivamente en una elevación del nivel de precios.

En el país poco desarrollado, el empleo, el ingreso monetario y el ingreso real crecen en forma casi paralela sólo al expandirse la demanda global entre A y B. A partir del punto B la oferta global se torna más inelástica a consecuencia de los factores que dificultan lograr la ocupación plena de la capacidad instalada y que se han examinado más arriba. En el intervalo BC siguen creciendo, aunque muy lentamente en relación al aumento del ingreso monetario, el grado de utilización de la capacidad, el empleo y el ingreso real. Prevalece en aquel intervalo la situación característica de los países poco desarrollados que están haciendo un esfuerzo de industrialización a través de un aumento del gasto: presiones inflacionarias acompañadas de desempleo estructural de la mano de obra y de parte de la capacidad instalada. Cuando se llega al punto C, que representa la situación de casi-utilización plena de la capacidad disponible (sólo algunos de los factores que determinan la subutilización de la capacidad pueden eliminarse vía estímulos monetarios), todo aumento de la demanda global se transforma en alza de precios, permaneciendo constante el ingreso real y subsistiendo el desempleo estructural de la capacidad y de la mano de obra, a pesar del crecimiento del ingreso monetario.

El análisis anterior tiene, sin embargo, una salvedad, que es de gran importancia para la política de desarrollo. Se recordará que uno de los factores que impiden una mejor utilización de la capacidad instalada consiste en la limitación a las importaciones impuesta por la capacidad para importar. Ahora bien, cuando se produce una ampliación de la capacidad para importar, sea por la mejora de la relación del intercambio, un aumento de las exportaciones, una mayor captación por parte del país de las remesas al exterior o una entrada de capitales, la curva de la oferta global se *desplazará* a la derecha, permitiendo así que crezca el ingreso real cualquiera que sea la situación de la oferta global. Para que el aumento del ingreso real se manifieste también en una reducción del desempleo estructural del capital y la mano de obra sería preciso que la mayor disponibilidad de divisas se destine a la importación de los insumos que constituyen estrangulamientos o a la importación de bienes

de capital que se utilicen en inversiones destinadas a sustituir ese tipo de insumos importados, a inversiones que constituyan nuevas fuentes de exportación, o a inversiones que tiendan a superar estrangulamientos internos.¹¹ En el caso que el aumento de la capacidad para importar signifique mayores inversiones internas, la curva de la oferta global se haría más elástica en el intervalo *BC*, además del desplazamiento de toda la curva hacia la derecha. En otras palabras, en este caso el incremento del ingreso real iría acompañado de una reducción mayor del desempleo estructural de la mano de obra, ya que significaría un incremento del capital disponible, que es en definitiva el elemento determinante del empleo.

Como se deduce del análisis hecho en esta sección, la teoría del multiplicador permite estudiar cierto tipo de problemas que se presentan en las economías poco desarrolladas, siempre que se le introduzcan algunas modificaciones. Pero no sólo eso, el análisis realizado ha permitido en realidad plantear con nitidez dos problemas básicos a que se enfrentan las economías poco desarrolladas: la acumulación del capital y su elevada propensión a la inflación. La conclusión más importante del análisis es que la situación de empleo pleno —en su sentido keynesiano— no es una situación óptima para una economía poco desarrollada, porque subsiste el desempleo estructural de la mano de obra e incluso del capital. Por consiguiente, el problema general de las economías poco desarrolladas consiste en ir incrementando su nivel de empleo pleno con mayor rapidez que el crecimiento de la población activa para así poder absorber la reserva de recursos humanos. Este objetivo no puede lograrse sino mediante la acumulación de capital. Si las inversiones se realizan de tal manera que se logre antes que nada una mejor integración del aparato productivo y luego un crecimiento armónico del mismo, el mayor nivel de inversión podría incluso aliviar las presiones inflacionarias. Si por el contrario se adoptan políticas expansionistas indiscriminadas es muy probable que se agudicen las presiones inflacionarias sin reducir ni el desempleo estructural del capital, ni mucho menos el desempleo estructural (o desempleo disfrazado) de la mano de obra.

¹¹ El efecto sobre el nivel de precios dependerá fundamentalmente de la magnitud de la inversión y de su período de maduración.