

EL PRINCIPIO DE LA DEMANDA EFECTIVA

I

ANTE todo necesitamos adelantar el significado de algunos términos que serán definidos con precisión posteriormente. Cuando la técnica, los recursos y los costos corresponden a una situación determinada, el empleo de un volumen dado de mano de obra hace incurrir al empresario en dos clases de gastos: en primer lugar, las cantidades que paga a los factores de la producción (excluyendo a los otros empresarios) por sus servicios habituales, a los que denominaremos *costo de factores* del volumen de ocupación de que se trate; y en segundo lugar, las sumas que paga a otros empresarios por lo que les compra, juntamente con el sacrificio que hace al emplear su equipo en vez de dejarlo inactivo, a lo que llamaremos *costo de uso* del nivel de ocupación dado.¹ El excedente de valor que da la producción resultante sobre la suma del costo de factores y el costo de uso es la ganancia, o, como lo llamaremos, el *ingreso* del empresario. Por supuesto, el costo de factores es lo mismo que lo que los factores de la producción consideran como su ingreso, pero desde el punto de vista del empresario. Así, el costo de factores y las ganancias del empresario, juntos, dan lo que definiremos como el *ingreso total* derivado del empleo proporcionado por el empresario. Las ganancias del empresario así definidas, deben ser, y son, la cantidad que procura elevar al máximo cuando decide qué volumen de empleo [23] ofrecerá. Conviene algunas veces, desde el punto de vista del empresario, llamar *producto* de la ocupación al ingreso global (es decir, costo de factores más ganancias) que resulta de un volumen dado de la misma. Por otra parte, el precio de la oferta global² de la producción resultante de ese volumen determinado es precisamente la expectativa de los resultados que se espera obtener y que hará costear a los empresarios conceder dicha ocupación.³

¹ En el cap. 6 se dará una definición precisa del costo de uso.

² Que no debe confundirse (vide infra) con el precio de oferta de una unidad de producto en el sentido acostumbrado de este término.

³ El lector observará que resto el costo de uso tanto del producto como del precio de oferta global de un volumen determinado de producción, en tal forma que ambos términos deben interpretarse como libres del costo de uso; en tanto que las sumas totales pagadas por los compradores incluyen, por supuesto, el costo de uso. Las razones para proceder así se darán en el cap. 6. Lo esencial es que el importe total

De esto se deduce que, dados la técnica, los recursos y el costo de factores por unidad de empleo, el monto de éste, tanto para cada firma individual como para la industria en conjunto, depende del producto que los empresarios esperan recibir de la producción correspondiente; ⁴ porque éstos [24] se esforzarán por fijar el volumen de ocupación al nivel del cual esperan recibir la diferencia máxima entre el importe del producto y el costo de factores.

Sea Z el precio de oferta global de la producción resultante del empleo de N hombres, y la relación entre ambos símbolos $Z = \Phi(N)$, que puede dominarse *función de la oferta global*.⁵ Llamemos D al importe del producto que los empresarios esperan recibir con el empleo de N hombres, y a la relación correspondiente, $D = f(N)$, a la que designaremos *función de la demanda global*.

Ahora bien, si para cierto valor de N el importe que se espera recibir es mayor que el precio de la oferta global, es decir, si D es mayor que Z , habrá un estímulo para los empresarios en el sentido de aumentar la ocupación por encima de N , y, si es preciso, elevar los costos compitiendo entre sí por los factores de la producción, hasta el valor de N en que Z es igual a D . Así, el volumen de ocupación está determinado por la intersección de la función de la demanda global y la función de oferta global, porque es en este punto donde las expectativas de ganancias del empresario alcanzan el máximo. El valor de D en el punto

del producto y el precio de oferta global, limpios del costo de uso, pueden definirse en una sola forma y sin ambigüedad; en tanto que, como el costo de uso depende evidentemente tanto del grado de integración de la industria como de la extensión de las compras que realizan los empresarios entre sí, no puede haber una definición de las sumas globales pagadas por los compradores, incluyendo el costo de uso, el cual es independiente de estos factores. Una dificultad semejante existe en la definición de precio de oferta en el sentido habitual, para un productor individual; y en el caso del precio de la oferta global de la producción en conjunto, se corre el riesgo de serias dificultades de duplicación, que no siempre se han tomado en cuenta. Si el término se interpreta incluyendo el costo de uso, los inconvenientes sólo pueden vencerse haciendo supuestos especiales con respecto a la integración de los empresarios en grupos, según que su producción sea de artículos de consumo o de capital, lo que es oscuro y complicado por sí mismo y no corresponde a los hechos. No obstante, si el precio de oferta global se define como antes, sin el costo de uso, estas dificultades no se presentan. Se aconseja al lector, sin embargo, que espere el estudio más completo en el cap. 6 y su apéndice.

⁴ Un empresario que tiene que tomar una decisión práctica respecto a la escala de su producción, no sustentará, por supuesto, una sola previsión indudable acerca de cuál será el importe de la venta de una producción determinada, sino varias previsiones hipotéticas, consideradas según los diversos grados de probabilidad y exactitud. Por su previsión del importe probable quiero decir, pues, aquella que, si fuese cierta, provocaría la misma conducta que el conjunto de las posibilidades más variadas y vagas que forman su esperanza en el momento que llega a tomar su resolución.

⁵ En el cap. 20 se designará con el nombre de función del empleo a una que está íntimamente ligada con la anterior.

de intersección de la función de demanda global con la función de oferta global se denominará *la demanda efectiva*. Como ésta es la esencia de la teoría general de la ocupación, cuya exposición es el objeto que nos proponemos, los capítulos siguientes se ocuparán extensamente de examinar los varios factores de que dependen ambas funciones.

Por otra parte, la doctrina clásica, que se acostumbraba expresar categóricamente con el enunciado "la oferta crea su propia demanda" y el cual sigue siendo el sostén de toda la teoría ortodoxa, implica un supuesto especial respecto a la relación entre estas dos funciones; porque "la oferta crea su propia demanda" [25] debe querer decir que $f(N)$ y $\Phi(N)$ son iguales para todos los valores de N , es decir, para cualquier volumen de producción y ocupación; y que cuando hay un aumento en Z ($= \Phi(N)$) correspondiente a otro en N , D ($= f(N)$) crece necesariamente en la misma cantidad que Z . La teoría clásica supone, en otras palabras, que el precio de la demanda global (o producto de las ventas) siempre se ajusta por sí mismo al precio de la oferta global, en tal forma que cualquiera que sea el valor de N , el producto D adquiere un valor igual al del precio de la oferta global Z que corresponde a N . Es decir, que la demanda efectiva, en vez de tener un valor de equilibrio único, es una escala infinita de valores, todos ellos igualmente admisibles, y que el volumen de ocupación es indeterminado, salvo en la medida en que la utilidad del trabajo marque un límite superior.

Si esto fuera cierto, la competencia entre los empresarios conduciría siempre a un aumento de la ocupación hasta el punto en que la oferta en conjunto cesara de ser elástica, es decir, cuando un nuevo aumento en el valor de la demanda efectiva ya no fuera acompañado por un crecimiento de la producción. Evidentemente esto equivale a la ocupación plena. En el capítulo anterior dimos una definición de ésta en términos de la conducta de los obreros; una alternativa, aunque equivalente, es el que ahora hemos alcanzado, o sea, aquella situación en que la ocupación total es inelástica frente a un aumento en la demanda efectiva de la producción correspondiente. De este modo el principio de Say, según el cual el precio de la demanda global de la producción en conjunto es igual al precio de la oferta global para cualquier volumen de producción, equivale a decir que no existe obstáculo para la ocupación plena. Sin embargo, si ésta no es la verdadera ley respecto de las funciones globales de la demanda y la oferta, hay un capítulo de importancia capital en la teoría económica

que todavía no se ha escrito y sin el cual son fútiles todos los estudios relativos al volumen de la ocupación global. [26]

II

Tal vez un breve resumen de la teoría de la ocupación que se desarrollará en el curso de los siguientes capítulos pueda ayudar al lector en esta etapa, aun cuando quizá no sea completamente inteligible. Los términos usados se aclararán con mayor cuidado en su oportunidad. En este resumen supondremos que el salario nominal y el costo de los otros factores son constantes por unidad de trabajo empleado; pero esta simplificación, de la que prescindiremos después, se usa únicamente para facilitar la exposición. El carácter esencial del argumento es exactamente igual, sin importar que los salarios nominales, etc., sean o no susceptibles de modificarse.

El bosquejo de nuestra teoría puede expresarse como sigue: cuando aumenta la ocupación aumenta también el ingreso global real de la comunidad; la psicología de ésta, es tal que cuando el ingreso real aumenta, el consumo total crece, pero no tanto como el ingreso. De aquí que los empresarios resentirían una pérdida si el aumento total de la ocupación se destinara a satisfacer la mayor demanda de artículos de consumo inmediato. En consecuencia, para justificar cualquier cantidad dada de ocupación, debe existir cierto volumen de inversión que baste para absorber el excedente que arroja la producción total sobre lo que la comunidad decide consumir cuando la ocupación se encuentra a dicho nivel; porque a menos de que exista este volumen de inversión, los ingresos de los empresarios serán menores que los requeridos para inducirlos a ofrecer la cantidad de ocupación de que se trate. Se desprende, por tanto, que, dado lo que llamaremos la propensión a consumir de la comunidad, el nivel de equilibrio de la ocupación, es decir, el nivel que no induce a los empresarios en conjunto a ampliar o contraer la ocupación, dependerá de la magnitud de la inversión corriente. El monto de ésta dependerá, a su vez, de lo que llamaremos el incentivo para invertir, que, como después [27] se verá, depende de la relación entre la curva de eficiencia marginal del capital y el complejo de las tasas de interés para préstamos de diversos plazos y riesgos.

Así, dada la propensión a consumir y la tasa de nueva inversión, sólo puede existir un nivel de ocupación compatible con el equilibrio, ya que cualquier otro produciría una desigualdad

